# Частное образовательное учреждение высшего образования

# Центросоюза Российской Федерации

# СИБИРСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

# ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ

# ЗАБАЙКАЛЬСКИЙ ИНСТИТУТ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

# ПРОТОКОЛ

**Защиты проектов на площадке**

**Предпринимательского научно-интерактивного форума**

**«Управляй будущим!»**

г. Чита

**27 мая 2016 г. № 1**

Модераторы: Бахар Т.Д., Сурикова Т.В.

Секретарь: Кокшарова Н. М.

Спикеры:

Николаев А.К. – начальник отдела поддержки розничного бизнеса операционного офиса «Территориальный офис Читинский» Сибирского филиала ПАО «Росбанк».

Акимова Н.Г. – коммерческий директор ООО «Восток».

Присутствовали эксперты:

Ягудина Альфия Рафаэльевна – заместитель генерального директора ООО «ТЭКСО» мотеля «Ковчег».

Каюмова Ольга Геннадьевна – главный бухгалтер ООО «ТСТ-Автомаркет».

Мальцева Юлия Евгеньевна– финансовый аналитик-консультант консалтинговой фирмы ООО «АНЭКТ».

Игнатьева Мария Александровна – менеджер отдела закупа торговой компании «Забайкальский Привоз».

Ангарская Татьяна Сергеевна - супервайзер компании «Продмикс».

Климова Ольга Николаевна – заведующая производством кондитерской фабрики «Восток».

Романова Оксана Александровна – заведующий производством ресторана «Гранд-Сити».

Малютина Юлия Владимировна –старшина направления тылового обеспечения ОП «Железнодорожный» УМВД России.

преподаватели филиала и учителя средних образовательных учреждений МБОУ СОШ № 16, МБОУ СОШ № 27, МБОУ СОШ № 29, МБОУ СОШ № 11).

**Повестка дня:**

1. Приветствие. Представление экспертов.
2. Защита проекта МБОУ СОШ № 29.
3. Защита проекта МБОУ СОШ № 27.
4. Защита проекта МБОУ СОШ № 27.
5. Защита проекта МБОУ СОШ № 16.
6. Защита проекта МБОУ СОШ № 11.
7. Обсуждение проектов. Подведение итогов по площадке, результаты защиты.

*По первому вопросу* СЛУШАЛИ модераторов площадки Бахар Т.В. и Сурикову Т.В., которые поприветствовали участников защиты бизнес-проектов, представили каждое образовательное учреждение. Затем была представлена экспертная группа, в составе которой были представители ППС ЗИП СибУПК, а так же представители различных компаний г. Читы.

*По второму вопросу* СЛУШАЛИ участников бизнес-проекта МБОУ СОШ № 29 с проектом розничного торгового предприятия (магазин «Ласточка»). Магазин по розничной продаже товаров повседневного спроса будет расположен в одном из новых микрорайонов г. Читы (мкр. Южный).

Проект предусматривает открытие магазина самообслуживания на основе аренды необходимого помещения по договору лизинга, его оснащения современным оборудованием.

Актуальность данного проекта обусловлена отсутствием магазина шаговой доступности в новом микрорайоне.

*Вопросы экспертов:*

1. *Какова экономическая эффективность данного предприятия?*

*Ответ: Ключевыми показателями эффективности являются финансовые  и нефинансовые показатели, используемые для оценки потенциала и возможностей роста организации. Они показывают, насколько успешно организация функционирует и развивается. В первую очередь речь идет о выручке магазина.*

*При анализе микрорайона «Южный» выявили, что количество жителей на сегодня оставляет приблизительно 250 человек (45 домов). Предполагается строительство 100 домов, т.е. увеличение числа жителей и потенциальных покупателей. Поэтому предполагаем количество покупателей 200 человек в день. Средняя выручка магазина подобного типа в день 40000 рублей.*

1. *Каковы возможные сроки окупаемости проект?*

*Ответ: Мы рассчитываем окупить предприятие за 1,5-2 года, но эти сроки могут варьироваться в зависимости от скорости постройки нового микрорайона*

*Предложения и комментарии экспертов: Данный проект имеет шансы на реализацию, поскольку потребность микрорайона с учетом его расширения и увеличения числа жителей имеется. Для осуществления данного проекта необходимо определиться с проходимостью, которая будет допустима в данном магазине, помимо этого нужно более тщательно продумать рекламную часть всего мероприятия. Ценовая политика магазина является хорошо продуманной в плане установления средних и низких цен.*

*По третьему вопросу* СЛУШАЛИ участников бизнес-проекта МБОУ СОШ №27 с проектом – консалтинговый профориентационный центр «Перспектива». Консалтинговый центр «Перспектива» ориентирован на оказание услуг профориентирования (профессиональное просвещение; профессиональное воспитание; профессиональное консультирование по вопросам выбора профессии, обучения, трудоустройства, возможностей получения профессиональной подготовки; профессиональное развитие личности, включая смену профессии и профессиональную переподготовку).

Консалтинговый центр «Перспектива» будет расположен на территории г. Читы, в пределах удобной транспортной развязки. Центр будет оснащен необходимым оборудованием для оказания консалтинговых услуг (помещениями для индивидуальных и групповых занятий, мебелью, оргехникой и т.п.), интеллектуальными ресурсами (специальными методиками).

Предлагаемый проект имеет высокую социальную значимость, поскольку поможет решить часть проблем рынка труда, связанных с выбором учебного заведения и будущей профессии выпускников школ.

*Вопросы экспертов:*

1. *Что на Ваш взгляд включает в себя профессиональное ориентирование?*

*Ответ: Профессиональное просвещение — обеспечение молодёжи информацией о мире профессий, учебных заведениях, возможностях профессиональной карьеры; профессиональное воспитание — формирование у молодёжи трудолюбия, работоспособности, профессиональной ответственности, способностей и склонностей; профессиональное консультирование по вопросам выбора профессии, обучения, трудоустройства, возможностей получения профессиональной подготовки; профессиональное развитие личности, включая смену профессии и профессиональную переподготовку.*

1. *Какие дополнительные функции может выполнять данный проект?*

*Ответ: возможна организация таких мероприятий на базе центра, как профильный клуб или лагерь, мастер-классы, курсы*

1. *В чем, на Ваш взгляд слабые стороны данного проекта и как их можно устранить?*

*Ответ:* *Отсутствие спроса, экономический риск. Их можно устранить с помощью расширения потребительского сегмента и грантовой поддержки.*

*Предложения и комментарии экспертов: Проблема трудоустройства в настоящее время является актуальной. Выбор профессии – одно из важнейших решений, которые человек принимает в жизни, поскольку каждый хочет, чтобы работа соответствовала его интересам и возможностям, приносила удовлетворение, и достойно оплачивалась. Реализация проекта предполагает грамотный подбор кадров.*

По *четвертому вопросу* СЛУШАЛИ участников бизнес-проекта МБОУ СОШ № 27 с проектом «Печать на 3D-принтерах». Услуги печати на 3-D принтере – это инновационная услуга, которая не освоена на территории г. Читы.

Идея создания предлагаемого бизнеса перспективна, поскольку позволяет создавать модели любой направленности – от сувенирных изделий до архитектурных и прочих моделей. 3-D печать находит широкое применение в изготовлении архитектурных макетов зданий, сооружений, целых микрорайонов, коттеджных посёлков со всей инфраструктурой: дорогами, деревьями, уличным освещением.

Планируется печать на 3-D принтерах модели для архитектурного моделирования, сувенирную продукцию и др.

Особенность проекта состоит в индивидуальном подходе к пожеланиям каждого заказчика.

*Вопросы экспертов:*

1. *Верите ли вы в данную бизнес-модель?*

*Ответ: безусловно, эта ниша еще не имеет большого количества конкурентов, поэтому мы сможем занять достойное место. Плюс* *привлекательная цена за счет экономии транспортных расходов и т.д.; продукция с высокой добавленной стоимостью и, как следствие, высокая рентабельность.*

1. *Каковы риски данного проекта?*

*Ответ:* *Появление конкурентов – минимальная степень риска в силу*

*незанятости рынка; отсутствие заказов – активная рекламная политика; выход из строя 3D принтера – заключение договора сервисного обслуживания.*

*3.Насколько конкурентоспособны изделия, изготовленные с применением 3d принтера по сравнению с аналогами, производимыми традиционным способом? Какова цена?*

*Ответ: поскольку на 3D принтере предполагается печать редких, уникальных, массово не производящихся изделий, удовлетворяющих любые потребности и фантазии заказчика, то и конкуренция с традиционными производителями ослабляется. Поскольку товар единичный, штучный, то и цена, соответственно, приличная. В связи с этим мы планируем окупаемость – 10 месяцев и ежемесячную прибыль 54304 руб.*

*Предложения и комментарии экспертов: тема проекта действительно является очень актуальной и интересной, инновационной. Есть риск столкнуться с консервативностью потребителей, доверяющих больше традиционному производству. Одним из путей решения проблемы является проведение широкомасштабной, затратной рекламной кампании.*

*По пятому вопросу* СЛУШАЛИ участников бизнес-проекта МБОУ СОШ №16 с проектом «Агроферма». сельскохозяйственное предприятие по производству экологически чистой продукции растениеводства (с последующим освоением животноводства, агротуризма, развитием собственной сбытовой сети и т.д.) на территории Могойтуйского района Забайкальского края.

Предполагается аренда сельхозугодий, приобретение оборудования и техники по договору лизинга, строительство необходимых сооружений и т.п.

Актуальность проекта обусловлена политикой импортозамещения, проводимой в стране в связи с санкциями, введенными против России.

*Вопросы экспертов:*

1. *Каковы сроки окупаемости проекта?*

*Ответ: Срок окупаемости (как отношение единовременных, т.е. капитализируемых) затрат к валовой прибыли (срок окупаемости определяется суммарным способом, и он равен числу лет, за которые инвестиции покроются суммарным денежным потоком):*

*17500 / 5000 = 3 года*

1. *Перечислите наиболее перспективные направления развития агрофермы?*

*Ответ: Развитие агротуризма (строительство коттеджа), производства семян для продажи, освоение новых видов культур, развитие свиноводческого хозяйства и др.*

1. *Какая рабочая сила планируется использоваться?*

*Ответ: в первую очередь будем привлекать к работе местных жителей, а если возникнет потребность, то работников из-за рубежа.*

*Предложения и комментарии экспертов: данный бизнес – это, прежде всего, действительно доступная реализация. Существуют государственные программы поддержки сельского хозяйства в условиях импортозамещения. Нужно учесть и природную составляющую т.к. область находится под влиянием резко континентального климата и является зоной рискованного земледелия.*

*По шестому вопросу* СЛУШАЛИ участников бизнес-проекта МБОУ СОШ № 11 с проектом – Кинологический центр ООО «Мопс». Кинологический центр ООО «Мопс» оказывает услуги по содержанию и дрессировке собак (управляемая городская собака, телохранитель, сторож и др.). Цель проекта - увеличение количества воспитанных и безопасных для общества собак.

Проект предусматривает строительство и оборудование на территории собственного земельного участка зоогостиницы и площадки для дрессировки (г. Чита, частный сектор).

Актуальность и социальная значимость данного бизнеса обусловлена ужесточением ответственности владельцев собак за агрессивное поведение их питомцев, а так же в связи с повышенным вниманием общественности и законодателей к вопросам содержания собак в городских условиях.

*Вопросы экспертов:*

1. *В чем конкурентное преимущество, ведь в городе уже есть несколько кинологических клубов?*

*Ответ: Действительно в городе имеются такие клубы, как «Фауна», «Ольф», «КСС». Данные клубы в основном занимаются разведением собак и различными выставками, то есть услуга дрессировки не является основной услугой данных клубов. Следовательно, в данных клубах будут заниматься те владельцы собак, кто приобрёл у них животное, то есть довольно низкий процент собаководов.*

*Предложения и комментарии экспертов: Проект является экономически целесообразным и выгодным, а также имеет социальное значение, так как решает проблему воспитания собак и уменьшает вероятность их нападения на людей.*

*По седьмому вопросу* СЛУШАЛИ экспертную комиссию, по результатам обсуждения были распределены победители в различных номинациях:

1. «Лучший бизнес-проект» - проект МБОУ СОШ №27 консалтинговый профориентационный центр «Перспектива».
2. «Лучшая идея социального бизнеса» - проект МБОУ СОШ № 11 кинологический центр ООО «Мопс»
3. «Самая инновационная бизнес-идея» проект МБОУ СОШ № 27 «Печать на 3D-принтерах».
4. «Старт-ап для молодых предпринимателей» проект МБОУ СОШ № 29 розничного торгового предприятия (магазин «Ласточка»).
5. «Экоориентированный проект» проект МБОУ СОШ №16 «Агроферма»

Всем участникам выданы сертификаты, победителям вручены дипломы и ценные подарки.

Секретарь Н.М. Кокшарова