

Министерство образования и науки Российской Федерации
ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ «САРАТОВСКИЙ
НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ Н.Г. ЧЕРНЫШЕВСКОГО»

Кафедра материаловедения, технологии
и управления качеством

**РАЗВИТИЕ МАЛОГО ИННОВАЦИОННО ПРЕДПРИЯТИЯ НА БАЗЕ
ВУЗА**

АВТОРЕФЕРАТ ДИПЛОМНОЙ РАБОТЫ

студента 6 курса 637 группы
специальности 220501 «Управление качеством»
факультета nano- и биомедицинских технологий

Загуляева Василия Вениаминовича

Научный руководитель,
ассистент, к.ф.-м.н.

должность, уч. ст., уч. зв.

личная подпись, дата

М.Д. Матасов

инициалы, фамилия

Зав. кафедрой
профессор, д.ф.-м.н.

должность, уч. степень, уч. звание

подпись, дата

С.Б. Вениг

инициалы, фамилия

Саратов, 2016

Введение

В общем виде малые инновационные предприятия (МИП) представляют собой хозяйствующие субъекты в сфере рыночной экономики, характеризующиеся независимостью и адаптивностью, призванные выполнять задачи по структурной перестройке производства, по расширению международного нацнотехнического сотрудничества и росту престижа страны в мире на основе разработки, освоения и реализации нововведений (прежде всего принципиально новых) и создания обстановки восприимчивости различных инноваций. Малые инновационные предприятия, создаваемые на базе вузов, – это, по сути, связующее звено между наукой и реальным сектором экономики страны, так как подобные предприятия реализуют наиболее рискованные инновации и способствуют переходу отечественной экономики на новый технологический уклад.

На практике МИП в ВУЗах, как правило, осуществляются в формах студенческих бизнес-инкубаторов, центров передачи технологий и УНИК (учебно-научно-инновационных комплексов). Данная тема актуальна для исследования, так как сегодня лишь от 15 до 20% государственных ВУЗов занимаются инновационной деятельностью, и Саратовский Государственный Университет имени Н.Г. Чернышевского – один из них. В свое время серьезным стимулом для развития инновационной деятельности в среде высшего образования стала реализация инновационных программ в рамках приоритетного национального проекта «Образование». Несмотря на то, что основной акцент был сделан именно на образовательный компонент, большинство ВУЗов - победителей проекта, благодаря значительным бюджетным средствам, смогло существенно усилить инновационный компонент, связанный с разработкой и коммерциализацией научно-технологических новшеств.

Поэтому **целью** данной работы стало создание малого предприятия на базе университета, реализующего инновационные идеи, возникающие в результате работы студенческого астрономического общества. Призванного

расширить возможности для развития и деятельности общества, а также создать механизм дополнительного финансирования мероприятий студенческого образования в целях увеличения интереса к деятельности сообщества у общественности, и привлечение университетской аудитории к работе в организации.

Для достижения поставленной цели были выдвинуты следующие **задачи**:

1. Исследования деятельности МИП, на базе ВУЗов, подобных создаваемому предприятию.
2. Анализ процесса создания МИП на базе ВУЗа.
3. Подготовка пакета необходимых для регистрации МИП на базе ВУЗа документов.

Составление основных юридических документов, обеспечивающих правовую и маркетинговую функцию предприятия.

Научная новизна:

Формирование любого малого предприятия, как обычного, так и инновационного, начинается с идеи его создания. После возникновения идеи, инициатору необходимо продумать все аспекты, такие как сектор рынка, на который будет ориентироваться предприятие, организационный план, маркетинговый план, какие товары или услуги будут производиться и т.д. Все эти аспекты необходимо оформить документально. Для этого создается бизнес план предприятия.

Бизнес-план – это документ, который описывает все основные аспекты будущего коммерческого предприятия, анализирует все проблемы, с которыми оно может столкнуться, а также определяет способы решения этих проблем. Первым делом в нем пишется резюме проекта.

Практическая значимость:

Астро клуб «Альферац» создается с целью достижения успехов в каждом из возможных аспектов деятельности организации, тем самым удовлетворяя потребности всех заинтересованных сторон и привлекая дополнительные

внебюджетные средства для университета, а так же предоставления своим клиентам образовательных, информационных и туристических услуг, организация и проведение всевозможных мероприятий и акций, связанных с вопросами астрономического образования, таких как:

- ✓ тщательная разработка и создание предлагаемой услуги;
 - ✓ организация и проведение публичных лекций по астрономии, и связанных с ней областей знаний для учреждений разного рода деятельности;
 - ✓ организация астрономических наблюдений разного формата: начиная от выездных до интерактивных;
 - ✓ сопровождение рекламных и промоутеровских мероприятий, сторонних организаций в целях расширения их целевой аудитории;
 - ✓ организация локальных рекламных компаний фирм и организаций, занимающихся реализацией астрономического оборудования;
- участие высококвалифицированного персонала на каждом этапе проводимых мероприятий.

Основные положения, выносимые на защиту:

1. Астро-клуб будет заниматься планированием и проведением обзорных лекций на различные темы, организовывать выездные мероприятия для различных категорий населения. Нашими заказчиками являются руководители образовательных и воспитательных учреждений, а так же владельцы различных предприятий. Потребителями же являются, дети, школьники, студенты и взрослые, которых объединяет общее увлечение и желание приобщиться к вопросам связанных с астрономической деятельностью. Данное предприятие - это многофункциональное объединение. Оно в состоянии удовлетворить потребности большинства клиентов.

2. Астро-клуб занимается созданием сообщества людей объединённых по интересам, связанных с астрономией. Такое объединение людей позволяет наладить между членами организации взаимовыгодную коммуникацию, что придаёт организации свойства живой социальной сети. Реализация

деятельности Астро-клуба выражается в проведении публичных лекций, семинаров, выездных наблюдений, экскурсий, сопровождение разного рода коллективных событий. Лекции тщательно подготавливаются организаторами клуба. Сценарии мероприятий и собраний планируются с учётом пожеланий клиентов, тем самым, организуя эксклюзивные и новаторские мероприятия. Заказчику для ознакомления с деятельностью организации предоставляются краткие находящиеся на сайте клуба видео презентации, проведённых мероприятий, электронные буклеты программы мероприятий, темы предлагаемых лекций и семинаров. В зависимости от бюджетного планирования Клиента проводится мероприятие. Основные места проведения мероприятий компании – учебные учреждения, загородные места. На сегодняшний момент в Саратове наш Астро-клуб является беспрецедентным предприятием, которое использует инновационные принципы работы.

Личный вклад автора состоит в самостоятельном проведении анализа имеющейся по данному вопросу литературы, в выполнении экспериментальных этапов исследования. При использовании результатов других авторов или результатов, полученных в соавторстве, даются соответствующие ссылки на источники. Все исследования проводились под руководством ассистента кафедры физики полупроводников, к.ф.- м.н. Матасова М.Д.

Структура и объем работы. Магистерская диссертация состоит из введения, четырех глав, заключения, списка использованных источников. Общий объем работы составляет 39 страниц, включая 7 рисунков, 6 таблиц, 1 приложение. В списке использованных источников содержится 22 наименований.

Основное содержание работы

В настоящее время рынок образовательных и информационных услуг достаточно четко сегментирован. Наиболее крупные его сегменты представлены услугами:

- государственных учреждений;

- частных образовательных учреждений, а также детских развивающих кружков;
- частных научно-популярных клубов и сообществ.

Потребителями образовательных услуг являются: школьники старших классов, интересующихся естествознанием и астрономией, абитуриенты, студенты, а также разные возрастные категории, людей хобби и интересы которых так или иначе связаны с астрофизикой. Кроме того, заказчиками услуг клуба помимо государственных образовательных учреждений, могут быть частные организации и социальные объединения и pr-агентства.

Конкуренция

В Саратове мало предприятий, которые оказывают подобные услуги. Наиболее ближайшим конкурентом является ООО «Черная Дыра». Анализ конкурентоспособности (Таблица 1) показывает, что создаваемое сообщество будет совершенно беспрецедентно в регионе. Так же был проведен SWOT анализ, представленный в таблице 2, для более детального рассмотрения конкурентоспособности астро-клуба.

Таблица 2 - Факторы конкурентоспособности.

Критерий	«Альферац» МИП на базе СГУ	Самостоятельно е ООО «Чёрная дыра»
Качество	Исполнение работы на высоком уровне	Средний уровень
Индивидуальный подход	Учёт пожеланий любой категории клиентов	Типовые стандартные услуги
Уровень цены	Ниже среднего	Средняя цена
Местонахождение	Центр города, хорошо известное здание учреждения	Удалённые тесные помещения, в малоизвестных районах города
Исключительность услуги	Эксклюзивные авторские услуги	Шаблонные программы
Репутация фирмы	Новаторское объединение, основанное на базе СГУ	Нулевая репутация

По результатам SWOT анализа важной проблемой, влияющей на конкурентоспособность является метеозависимость, но этот недостаток будут иметь все конкуренты, которые появятся в будущем. Так же при недостаточно продуктивной деятельности маркетинга, мы не сможем обеспечить необходимый приток клиентов и соответственно не сможем получать прибыль. Данная проблема решается более углубленным маркетинговым исследованием и более тщательным подбором кадров.

Таблица 3 – SWOT анализ астро – клуба.

Сильные стороны	<ol style="list-style-type: none"> 1. Высокое качество производимых услуг. 2. Ориентация на потребителя 3. Многофункциональность предприятия 4. Эксклюзивные услуги, доступные каждому 5. Гибкость системы управления. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Рассредоточенность организации по территории Вуза 2. Нет четко нормированного графика работы 	Слабые стороны
Возможности	<ol style="list-style-type: none"> 1. Сокращение безработицы 2. проведение маркетинговых исследований в данной сфере 3. увеличение объема предоставляемых услуг 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Большая зависимость от климатических условий. 2. Зависимость от времени года. 3. Возникновение большого числа конкурентов 	Угрозы

После анализа конкурентоспособности инициатору надо составить маркетинговую стратегию.

Маркетинговая стратегия

Астро-клуб «Альферац» базируется в 3-им корпусе Саратовского государственного университета, находящегося по адресу ул. Университетская д.40. Этот корпус входит в состав университетского городка, в нём корпусе располагается физический факультет. Всем жителям г. Саратова хорошо известно нахождение гос.университета, а физический факультет обладает высоким рейтингом и признанием общественных масс. Эти обстоятельства приводят к тому, что облегчается процедура привлечения клиентов компании на организуемые ей мероприятия. Территориальное нахождение клуба в корпусе физического факультета повышает уровень доверия у целевой аудитории, а расположение здания факультета в центре города, располагает к посещению лекционных мероприятий.

Мы ориентируемся на широкую всестороннюю рекламу нашего клуба. На первом этапе мы планируем разослать директорам учебных заведений нашего города, нашим потенциальным клиентам, предложения о проведении презентации деятельности нашего Астро-клуба, направить обращение к руководству фирм и компаний, реализующим оптическое и телескопическое оборудование с предложением рекламы их организаций и распространяемого ими оборудования во время выездных наблюдений астро-клуб.

Форма устройства предприятия в виде клуба позволит привлечь известных сторонних астрономов - профессионалов, сделав их приглашёнными членами клуба. Такая мера также повысит рейтинг организации и привлечёт клиентов. Кроме того, привлечённые в качестве членов клуба деятели, могут сами проводить лекции, и участвовать в проведении мероприятий, получая за это гонорар. Активные участники клуба могут со временем перейти из разряда клиентов в разряд сотрудников организации. Интенсивная коммуникация и коллаборация членов клуба, а также открытый тип общества позволит поддерживать состояние дел клуба в непрерывном обновлении, такая черта характерна для технологии web 2.0.

Мы намереваемся дать рекламу о предоставляемых нами услугах в печатных СМИ, информационных изданиях университета, социальных сетях и на сайте СГУ. По мере получения дохода и увеличения оборотного капитала мы планируем расширить и разнообразить техническую базу нашего клуба, что позволит привлечь новых клиентов.

В силу того, что род деятельности астро-клуба сильно отличается от типичной коммерческой деятельности, то ценообразования его продукции и услуг будет тоже особенным. Основным мотивом образования цены будет являться платёжеспособность целевой аудитории. Величина оплаты того или иного вида продукции клуба будет определяться из того соображения, что воспользоваться определённым продуктом смогли максимальное количество людей, из того числа, которое технически возможно обеспечить услугами и продуктами астро - клуба. Принцип устройства организации подразумевает

гибкое настраивание цены в соответствии с популярностью и спросом на его услуги. Отсутствие себестоимости на многие продукты позволяет сделать это. Наличие фиксированной себестоимости будут иметь только выездные мероприятия и информационные лекции. Ожидаемые цены будут определяться ценами на культурно-массовые мероприятия. Предположительно прайс-лист услуг клуба будет следующим:

- Лекции, проводимые в университете- 50 р./чел
- Поход в университетскую обсерваторию- 50 р./чел.
- Выездное мероприятие - себестоимость (ГСМ/количество участников) +100 р./чел
- Рекламная акция- 1500р.
- Заказанная лекция в стороннем учреждении- 1500р.
- Лекция с приглашенным специалистом - определяется указанным гонораром докладчика.

Далее описываются производственный, организационный планы и обязанности работников предприятия и финансовый план.

Производственный план

На основе проведенного литературного анализа и практического опыта руководителями клуба будет составлен курс лекций и план мероприятий.

Составленная информация будет адаптироваться под потребности клиентов из разных возрастных и социальных категорий. Будет проходить обучение персонала в целях расширения деятельности предприятия. Составление инструкций по проведению выездных мероприятий, сбор и хранение требуемого для выездов оснащения. Планирование оптимальных мест астрономических наблюдений. Создание рекламных сообщений, буклетов и разработка путей взаимодействия со СМИ.

Организационный план

В связи со спецификой предприятия, в качестве административно-правового статуса было выбрано общество с ограниченной ответственностью,

уставной капитал которого равен 7 тысяч рублей, образованный вложением генерального директора личных средств.

На начальном этапе деятельности будет проведена подготовка материалов для лекционных мероприятий и подбор персонала. Так же будут заключены договоры с сторонними специалистами, для проведения образовательных и информационных лекций, организована реклама предприятия в СМИ. Далее будет составлен график мероприятий, график работы персонала и астро - клуб начнет функционировать. По мере получения прибыли будет производиться закупка нового оборудования, а также развитие и модернизация клуба.

Обязанности работников предприятия

Директор занимается кадрами, заключает договоры с заказчиками, определяет направление и содержание деятельности клуба, его стратегическое развитие. Бухгалтер ведет всю финансовую деятельность фирмы (начисление и уплата налогов, распределение прибыли, расчет и выдача заработной платы). Исполнительный директор контролирует деятельность менеджеров, художника-дизайнера, инженера и водителя. Художник-дизайнер на основе данных полученных разрабатывает иллюстрационные материалы, учитывая интересы потребителей. Водитель ответственен за транспортное обеспечение проекта, будет наниматься по временному договору. Курьер возит необходимые документы от заказчика к исполнителю и наоборот. Public-менеджер ответственен за обеспечение мероприятий всем необходимым материалом.

Финансовый план

Заработная плата сотрудников составляет:

Генеральный директор – 5000

Исполнительный директор – 4000

Public-менеджер - 4000

Водитель – 3000

Бухгалтер – 3500

Художник - дизайнер –3000

Курьер – 2000

Заключение

В ходе проведения работы была подробно изучена литература, посвященная созданию малых инновационных предприятий на базе ВУЗа. Проанализировано состояние дел в данной области предпринимательства. Так же был проведен анализ процесса создания МИП на базе ВУЗа. Был составлен бизнес план малого инновационного предприятия астро – клуб «Альферац» создаваемого на базе СГУ. Создаваемая организация предположительно будет работать в сфере услуг, и как показано в основной работе, будет иметь инновационный и новаторский характер. Благодаря идеям, предложенными создателями, данная компания будет востребована и перспективна. Одной из сильных особенностей организации является быстрая ее окупаемость и низко - затратное производство. Гибкость и универсальность управления организацией, ее не типичность, будет являться залогом интенсивного развития. В работе проведены все необходимые показатели рентабельности астро – клуба. Так же была составлена заявка на создание хозяйственного общества, которая приведена в приложении А.

Проделано все необходимое для инициации работы астро – клуба «Альферац». Можно переходить к стадии его государственного регистрирования.