

БИЗНЕС-МОДЕЛЬ МОЛОДЕЖНОГО БИЗНЕС-ИНКУБАТОРА ТЕХНИЧЕСКОГО УНИВЕРСИТЕТА

О. Н. Згурская

Учреждение образования «Гомельский государственный технический университет имени П. О. Сухого», Беларусь

Научный руководитель С. Е. Астраханцев

В настоящее время развитию инновационных процессов в стране уделяется пристальное внимание как со стороны республиканских государственных органов управления, так и региональными властями, руководителями предприятий и организаций, обсуждается в научных трудах, находит отражение в нормативно-правовых актах Республики Беларусь. Актуальность активизации инновационной деятельности в стране объясняется мировыми тенденциями перехода развитых стран мира от постиндустриального общества к обществу, построенному на знаниях.

Высшая школа в числе других государственных институтов одной из первых оценила современные тенденции развития инновационных процессов, их роль и значение в реформировании экономики, разработке новых прорывных технологий, создании конкурентоспособной наукоемкой продукции. Главная задача, стоящая перед вузовской наукой, – постоянная ориентация на разработки сложной научно-технической продукции в соответствии с потребностями рынка, содействие формированию инновационного пути развития отечественной промышленности, активное участие вузов в реализации инновационных проектов в научно-технической сфере.

Наряду с традиционными для высших учебных заведений функциями – обучающей, исследовательской, профессиональной и воспитательной – у университетов появились инновационная и предпринимательская.

Создание потребительской ценности, как правило, основано на инновациях. Инновации – это залог лидерства, поскольку они обеспечивают конкурентные преимущества предприятия. Это не только наукоемкое изобретение, продукт, прибор, устройство, но и особого рода управленческий проект, так как помимо разработки важнейшим аспектом является эффективное применение инноваций и управление ими.

Основопологающим документом, регулирующим научно-техническую и инновационную деятельность вузовского сектора науки, является Концепция развития научно-инновационной деятельности в системе Министерства образования Республики Беларусь на 2016–2020 гг.

В свою очередь, субъектами инновационной инфраструктуры, которые призваны координировать работу участников инновационной деятельности, согласно Концепции инновационной политики Республики Беларусь являются:

- научно-технические (технологические) парки;
- инновационные центры;
- центры трансфера технологий;
- бизнес-инкубаторы.

Наиболее подробно хотелось бы обозначить значимость бизнес-инкубаторов как субъектов инновационной структуры университетов.

Что же такое бизнес-инкубатор и что он собой представляет?

Бизнес-инкубатор – это реальный источник поддержки талантливых студентов, начинающих предпринимателей, которые хотят, но не имеют возможности начать свое дело, и оказания им помощи в создании жизнеспособных коммерчески выгодных продуктов и эффективных производств на базе их идей.

Главная особенность студенческих бизнес-инкубаторов – размещение и нахождение в собственности университетов.

Инкубатор в свою очередь:

- окажет помощь инициаторам студенческих бизнес-проектов в стратегическом анализе бизнес-идеи;
- проконсультирует по подготовке бизнес-плана и оценит его;
- окажет информационное содействие в поиске и привлечении финансовых ресурсов;
- предоставит маркетинговое сопровождение вашего нового бизнеса;
- предоставит помещение на период становления субъектов малого бизнеса.

Для внедрения и функционирования инновационной деятельности, а также ведения бизнеса на начальных этапах развития, в стенах технического университета, требуется технико-экономическое обоснование. Традиционно используется бизнес-план, но в настоящее время существует такой инструмент как бизнес-модель.

На сегодняшний день на бизнес-моделях строится современный бизнес. И правильно составленная бизнес-модель является основополагающим фактором успеха современного бизнеса.

Существует множество подходов к определению понятия «бизнес-модель». Обобщенно бизнес-модель – это схематичное устройство описания бизнеса организации как способ создания выгод как для потребителя, так и для организации. Бизнес-модель может быть представлена в виде схемы, рисунка, объемной модели, выполненной по тем или иным правилам. Самое главное – понятность и применимость. Корректное описание бизнес-модели обеспечивает полноту осознания и восприятия бизнеса, что представляет собой основу для создания эффективной программы преобразований, разработки управленческих мероприятий.

Подход к построению бизнес-модели по методике Александра Остервальдера является одним из наиболее простых, удобных и понятных для работы. Необходимо отметить, что бизнес-модель универсальна, так как ее можно постоянно изменять в зависимости от возникших идей, тестировать и отслеживать изменения на систематической основе.

Business Model Canvas придумал Александр Остервальдер, а Ash Maurya адаптировал эту схему для стартапов и назвал Lean Canvas.

Эти схемы, на первый взгляд, очень похожи – они обе визуальные и предназначены для работы над проектами, однако у них есть ряд существенных отличий. В то время как Business Model Canvas работает и для стартапов, и для бизнеса, Lean Canvas предназначен для стартапов и сосредоточен на предпринимателе.

Описание бизнес-модели в виде Business Model Canvas или Lean Canvas можно делать на любом этапе создания бизнеса – от момента возникновения идеи до конечного этапа.

Подход Lean Canvas, разработанный Ash Maurya, был использован для проектирования бизнес-моделей молодежного бизнес-инкубатора, планируемого к созданию в ГГТУ им. П. О. Сухого.

Почему для разработки проекта использовалось именно моделирование, а не бизнес-план?

Бизнес-моделирование наиболее удобно и универсально, чем построение бизнес-плана. Основными преимуществами бизнес-модели являются:

- четко видна предпринимательская идея;
- наличие множества обучающих видеофайлов в сети;
- ясно и четко проработана маркетинговая идея.

В свою очередь, преимущества бизнес-плана:

- следование всем пунктам плана позволяет легко оценить знания и усилия студента;
- наличие финансового анализа;
- необходимый навык для привлечения инвестиций.

Также имеются и недостатки в использовании бизнес-модели, но они весьма незначительны и представляют собой сложности в оценке и обосновании проекта, а также часто бывает, что упускается значимость финансового анализа. Недостатками же бизнес-плана является то, что за множеством текста теряется суть проекта, проработанный бизнес-план не означает успех предприятия или организации. Либо же план может представлять собой «нарезки» из Интернета.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что бизнес-модель является подходящим и необходимым первоначальным инновационным инструментом в организации молодежного бизнес-инкубатора в стенах университета.

Бизнес-модель служит для описания основных принципов создания, развития и успешной работы инкубатора и представляет собой 9 структурных блоков. Модель представлена на рис. 1.

Lean Canvas (по-русски)

<p>ПРОБЛЕМА <i>Перечислите 3 главных проблемы.</i></p> <p style="text-align: center; font-size: 2em; color: red;">2</p> <p>СУЩЕСТВУЮЩИЕ АЛЬТЕРНАТИВЫ <i>Как решается проблема(ы) сейчас?</i></p>	<p>РЕШЕНИЕ <i>Опишите возможные решения для каждой из проблем (3 ключевых фичи).</i></p> <p style="text-align: center; font-size: 2em; color: red;">4</p> <p>КЛЮЧЕВЫЕ МЕТРИКИ <i>(Привлечение) Acquisition (Активация) Activation (удержание) Retention (доход) Revenue (Рекомендация) Referral</i></p> <p style="text-align: center; font-size: 2em; color: red;">8</p>	<p>УНИКАЛЬНАЯ ЦЕННОСТЬ ПРЕДЛОЖЕНИЯ <i>Одним предложением опишите, чем вы отличаетесь, и почему на вас вообще стоит обратить внимание.</i></p> <p style="text-align: center; font-size: 2em; color: red;">3</p>	<p>НЕРЫНОЧНОЕ КОНКУРЕНТНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО <i>Не может быть легко скопировано или куплено (ваш супер секретный соус).</i></p> <p style="text-align: center; font-size: 2em; color: red;">9</p> <p>КАНАЛЫ <i>Как клиент о вас узнает (путь до клиента).</i></p> <p style="text-align: center; font-size: 2em; color: red;">5</p>	<p>СЕКМЕНТЫ КЛИЕНТОВ (ПОТРЕБИТЕЛЕЙ) <i>Перечислите ваших целевой клиент/потребителей и поставателей.</i></p> <p style="text-align: center; font-size: 2em; color: red;">1</p> <p>РАННИЕ ПОСЛЕДОВАТЕЛИ <i>Опишите вашего идеального клиента/потребителя</i></p>
<p>СТРУКТУРА РАСХОДОВ <i>Статья расходов Стоимость привлечения Клиента (CAC) Расходы на персонал и пр.</i></p> <p style="text-align: center; font-size: 2em; color: red;">7</p>		<p>ПОТОКИ ВЫРУЧКИ <i>Как вы делаете деньги Жизненная ценность клиента (LTV) Выручка Маржинальность</i></p> <p style="text-align: center; font-size: 2em; color: red;">6</p>		

Lean Canvas создан Ash Maurya @ Spark59 (www.leancanvas.com). Адаптация Business Model Canvas от Alex Osterwalder (www.businessmodelgeneration). Перевод и адаптация на русский – Илья Коралев

Рис. 1. Шаблон бизнес-модели Ash Maurya

388 Секция VII. Экономика и управление в агропромышленном комплексе

Проектирование бизнес-моделей молодежного бизнес-инкубатора университета осуществлялось на базе облачного приложения (<https://app.leanstack.com>), разработанного Ash Maurya.

В соответствии с концепцией создания молодежного бизнес-инкубатора университета потребителями услуг инкубатора будут внутренние (инновационно-активные студенты, магистранты, аспиранты и молодые ученые) и внешние потребители. В связи с этим проектировались две бизнес-модели – для внутренних и внешних потребителей.

Проведенный анализ литературы по бизнес-моделированию, облачная технология разработки бизнес-моделей и опыт, полученный при разработке бизнес-моделей молодежного бизнес-инкубатора, показали, что использование подхода Business Model Canvas (шаблона бизнес-модели) является эффективным инструментом для обоснования StartUp-проектов.