

**КГКП «Высший колледж IT и новых
технологий»**

**Методические рекомендации
для студентов колледжа по использованию
возможностей бизнес-инкубатора**

Семей 2024

Разработчик:

Преподаватель экономических дисциплин

Сартаева Г.Т.

Зам директор по УТР

Шалова Ф.К.

Аннотация:

Данные методические рекомендации предназначены для студентов колледжей, обучающихся по техническим специальностям. Они призваны оказать помощь студентам, активно занимающимся различными научными и техническими разработками с целью размещения их в пространстве бизнес-инкубатора колледжа. Главная задача методических рекомендаций разъяснение последовательности и порядка действий студента начиная от регистрации в бизнес-инкубаторе и заканчивая предпродажной подготовкой готового изделия (продукта). В промежутке от регистрации до предпродажной подготовки готового продукта предполагается полное методическое, экономическое, техническое и финансовое сопровождение студента.

Рассмотрено и согласовано на заседании НТК

«Утверждаю»

« 05 » 29



Содержание:

Введение	4
II. Пояснительная записка о предназначении бизнес-инкубатора.....	5
2.1 Что такое бизнес-инкубатор и зачем он нужен	5
2.2 Задачи и цели бизнес-инкубатора.....	6
2.3 Возможности бизнес-инкубатора для студентов	6
III. Порядок регистрации студентов (резидентов) в бизнес-инкубаторе	8
IV. Пострегистрационные мероприятия.....	9
Заключение.....	10

Введение

Главной идеей создания бизнес-инкубаторов в колледжах является формирование предпринимательской культуры среди молодых людей. Бизнес-инкубаторы — это важный элемент в создании системы опережающей подготовки специалистов.

Бизнес-инкубаторы в колледжах нужны для следующих целей:

- Поддержка и развитие стартапов. Предлагают начинающим предпринимателям инструменты и ресурсы, необходимые для успешного запуска и развития их бизнеса.
- Образовательные программы и мастер-классы, направленные на развитие предпринимательских и управленческих навыков.
- Инфраструктурная поддержка. Студентам предоставляется учебное пространство, лаборатории, производственные площадки и другие ресурсы, необходимые для разработки и тестирования их продуктов и проектов.
- Формирование ключевых компетенций. Бизнес-инкубатор является одной из важнейших форм привлечения обучающихся колледжа к практической деятельности в реальном секторе экономики.

- Участие в бизнес-инкубаторах помогает студентам получить практический опыт в реальном мире бизнеса, развить предпринимательские навыки, расширить свою сеть контактов и подготовиться к успешной карьере в бизнесе.

Основная цель бизнес-инкубатора – предоставить желающим доступ к оборудованию, знаниям и средствам, которыми обладает бизнес-инкубатор. Это место, где сосредоточено не только техническое оснащение для реализации инновационных идей, но и территория, где высококвалифицированные преподаватели могут оказать всяческую консультационную поддержку резидентам бизнес-инкубатора.

II. Пояснительная записка о предназначении бизнес-инкубатора

2.1 Что такое бизнес-инкубатор и зачем он нужен?

Бизнес-инкубатор – это организация, созданная для поддержки молодых предпринимателей на начальных этапах развития бизнеса. Он предоставляет инфраструктуру, образовательные

ресурсы, консультации и финансирование, помогая студентам превратить идею в реальный бизнес.

2.2 Задачи и цели бизнес-инкубатора

Основные задачи:

- Создание условий для развития предпринимательства среди молодежи.
- Снижение рисков и затрат при запуске стартапа.
- Обучение студентов основам бизнеса, маркетинга, финансов и управления.
- Техническое сопровождение проекта (разработки).
- Апробация продукта (разработки)
- Содействие в поиске инвесторов, партнеров и клиентов.

2.3 Возможности бизнес-инкубатора для студентов:

2.3.1. Доступ к образовательным ресурсам

Бизнес-инкубатор организует лекции, мастер-классы, тренинги по:

- Основам предпринимательства и бизнес-планированию.
- Финансированию и привлечению инвестиций.
- Маркетингу и продажам.

- Разработке продукта и управлению проектами.
- Платформе дистанционного обучения, на которой размещен образовательный контент по специальностям.

2.3.2 Менторство и консультации

Каждый участник получает доступ к наставникам – опытным преподавателям колледжа как специальных, так и экономических дисциплин, которые обеспечивают техническое сопровождение проекта, помогают в разработке бизнес-модели, анализе рынка и решении проблем.

2.3.3 Доступ к инфраструктуре

Бизнес-инкубатор предоставляют:

- доступ к технически оснащенным мастерским и лабораториям с оборудованием, к производственным площадкам социальных партнеров (на основе договоренности с ними).
- IT-ресурсы и программное обеспечение.
- Доступ к необходимым комплектующим деталям, запасным частям и прочему необходимому для реализации проекта (на основе заявки резидента бизнес-инкубатора).

2.3.4. Финансовая поддержка

- Гранты и субсидии государства.
- Финансовые ресурсы колледжа.
- Инвестиции от заинтересованных лиц и организаций.
- Возможность участия в конкурсах стартапов.

2.3.5. Возможности партнерства

- Участие в бизнес-форумах и выставках (региональных, национальных и международных).
- Взаимодействие с инвесторами и компаниями.
- Коллаборация с другими стартапами.

III. Порядок регистрации студентов (резидентов) в бизнес-инкубаторе

1. На сайте колледжа в разделе «Бизнес-инкубатор» в онлайн режиме оформляется заявка для регистрации студента в качестве резидента бизнес-инкубатора.

2. Подготовка заявки

В заявке обязательно указывается название проекта (продукта, изделия), его краткое описание, экономические перспективы (для кого предназначен и примерные затраты на его изготовление, создание).

Как правило, требуется:

- Описание бизнес-идеи.
- Анализ целевой аудитории и рынка.
- Бизнес-план с расчетами затрат и прогнозом прибыли.

3. Прохождение отбора

Отбор может включать:

- Презентацию проекта перед экспертной комиссией.
- Собеседование с менторами, которые будут сопровождать проект.
- Прохождение конкурсного отбора (если заявлено несколько претендентов с аналогичным проектом (изделием)).

IV. Пострегистрационные мероприятия

Пошаговое развитие бизнеса в инкубаторе.

1. Рассмотрение бизнес-идеи по изготовлению изделия (продукта) или разработки проекта. Студент, после прохождения процедуры регистрации на сайте перед экспертной группой презентует свой проект (изделие, продукт). Описывает его предназначение, дает технические характеристики и их преимущества перед аналогичными продуктами. Экспертная группа оценивает готовность продукта и вносит предложения по его усовершенствованию или

доработке (в случае необходимости).
Определяется проблема, которую решает представленный продукт.

2. Определение куратора проекта (ментора) из числа преподавателей колледжа, который будет сопровождать проект до полной готовности к реализации.
3. Разработка идеи и бизнес-модели.
4. Выбор модели монетизации (патентование авторского права, продажа, подписка, реклама и т. д.):
 - Определение сроков реализации проекта.
 - Определение финансовых затрат на осуществление проекта.
 - Создание бизнес-канвы проекта (разработки, изделия, продукта).

Заключение

Использование возможностей бизнес-инкубатора дает студентам уникальный шанс запустить собственное дело, получить ценные знания, связи и финансовую поддержку.

Пример бизнес-канвы проекта «Виртуальный ассистент»

Ключевые партнеры:	Ключевые виды деятельности:	Ценностное предложение:	Взаимоотношения с клиентами:	Потребительские сегменты:
Школы, колледжи, высшие учебные заведения	Патентование приложения «Виртуальный ассистент «AI Smart Helper Assistant» и дальнейшая продажа	Виртуальный ассистент преследует основную цель - добиться комфортного взаимодействия пользователя и компьютера. Больше всего в таких вспомогательных технологиях для облегченного взаимодействия с электронной вычислительной машиной нуждаются студенты с особыми образовательными потребностями (люди с ограниченными возможностями слуха и зрения)	После покупки Виртуального ассистента пользователи могут использовать его самостоятельно (инструкция прилагается)	- Учебные заведения (школы, колледжи, ВУЗы) - Предприятия и организации города - Частные лица
	Ключевые ресурсы: 1. Редактор кода Visual Studio Code; 2. Графическая подсистема Qt Framework; 3. Расширение Python для VScode; 4. Библиотека grt4free; 5. Библиотека pyttsx3 6. Библиотека SpeechRecognition; 7. Библиотека PySide6;		Каналы сбыта: - Учреждения образования: школы, колледжи, ВУЗы; - Частные лица; - Организации и предприятия	
	8. Средство компиляции программы на языке Python PyInstaller			
Структура издержек: - Амортизация ПК (стоимость ПК - 324000 тиг, норма амортизации 40% в год); - Операционная система на ПК Windows 10 Home - 93000 тиг, амортизация исчисляется как на ПК; - Работали над приложением «Виртуальный ассистент» 46 дней. В соответствии с расчетами амортизация ПК и ОС в день равна 654 тиг. Соответственно амортизация за 46 дней равна 30089 тиг. - Расходы на заработную плату (3000 тиг час) за 46 часов составили 138000 тиг. ИТОГО: 168089 тенге			Потоки доходов: - Доходы от реализации приложения - Доходы от установки и обслуживания приложения	

**«ІТ және жаңа технологиялар жоғары
колледжі» КМҚК**

**Колледж студенттеріне арналған бизнес-
инкубатор мүмкіндіктерін пайдалану бойынша
әдістемелік нұсқаулық**

Семей 2024

Әзірлеуші:

Экономикалық пәндер оқытушысы

Сартаева Г.Т.

ОӨЖ жөніндегі директордың орынбасары

Шалова Ф.К.

Андатпа:

Бұл әдістемелік нұсқаулықтар техникалық мамандықтар бойынша білім алып жатқан колледж студенттеріне арналған. Ғылыми және техникалық жобалармен белсенді айналысатын студенттерге өз жұмыстарын колледждің бизнес-инкубаторында орналастыруға көмектесуге бағытталған.

Әдістемелік нұсқаулықтардың басты мақсаты – студенттің бизнес-инкубаторға тіркелуінен бастап, дайын өнімді сатуға дейінгі іс-әрекеттердің ретін түсіндіру. Дайын өнімді тіркеуден бастап сатуға дейінгі аралықта студентке толық әдістемелік, экономикалық, техникалық және қаржылық қолдау көрсету қарастырылған.

ІТК отырысында қаралып және келісілді

«Бекітемін»

« 05 »

05



Мазмұны

Кіріспе.....	4
II. Түсіндірме жазба: Бизнес-инкубатордың мақсаты мен міндеттері	5
2.1 Бизнес-инкубатор дегеніміз не және ол не үшін қажет?	5
2.2 Бизнес-инкубатордың мақсаттары мен міндеттері	5
2.3 Студенттер үшін бизнес-инкубатордың мүмкіндіктері	6
Қорытынды.....	10

Кіріспе

Колледждердегі бизнес-инкубаторларды құрудың басты идеясы — жастар арасында кәсіпкерлік мәдениетін қалыптастыру. Бизнес-инкубаторлар — мамандарды алдын ала даярлау жүйесін құрудағы маңызды элемент болып табылады.

Колледждердегі бизнес-инкубаторлар келесі мақсаттар үшін қажет:

- Стартаптарды қолдау және дамыту. Жаңадан бастаған кәсіпкерлерге бизнесті сәтті бастау және дамыту үшін қажетті құралдар мен ресурстар ұсынады.
- Білім беру бағдарламалары мен мастер-класстар. Кәсіпкерлік пен басқару дағдыларын дамытуға бағытталған оқыту шараларын ұйымдастырады.
- Инфрақұрылымдық қолдау. Студенттерге оқу кеңістігі, зертханалар, өндірістік алаңдар және өнімдері мен жобаларын әзірлеу мен сынақтан өткізуге қажетті басқа да ресурстар беріледі.
- Негізгі құзыреттерді қалыптастыру. Бизнес-инкубатор — колледж студенттерін нақты экономика секторындағы тәжірибелік қызметке тартудың маңызды нысандарының бірі.
- Тәжірибелік дағдыларды дамыту. Бизнес-инкубаторға қатысу студенттерге шынайы бизнес әлемінде тәжірибе жинауға, кәсіпкерлік дағдыларын жетілдіруге, байланыстарын кеңейтуге және бизнесте табысты мансапқа дайындалуға мүмкіндік береді.

Бизнес-инкубатордың негізгі мақсаты – қатысушыларға бизнес-инкубатордың жабдықтарына, білімдеріне және ресурстарына қолжетімділік беру. Бұл тек инновациялық идеяларды жүзеге асыруға арналған техникалық жабдықтар шоғырланған орын ғана емес, сонымен қатар жоғары білікті оқытушылар бизнес-инкубатор резиденттеріне жан-жақты кеңестік қолдау көрсететін алаң болып табылады.

II. Түсіндірме жазба: Бизнес-инкубатордың мақсаты мен міндеттері

2.1 Бизнес-инкубатор дегеніміз не және ол не үшін қажет?

Бизнес-инкубатор – бұл жас кәсіпкерлерді бизнесті бастапқы кезеңдерінде қолдау үшін құрылған ұйым. Ол студенттерге өз идеяларын нақты бизнеске айналдыруға көмектесетін инфрақұрылым, білім беру ресурстары, кеңес беру және қаржыландыру мүмкіндіктерін ұсынады.

2.2 Бизнес-инкубатордың мақсаттары мен міндеттері

Бизнес-инкубатордың негізгі міндеттері:

- Жастар кәсіпкерлігін дамыту үшін жағдай жасау.

- Стартапты іске қосу кезіндегі тәуекелдер мен шығындарды азайту.
- Студенттерге бизнес, маркетинг, қаржы және басқару негіздерін үйрету.
- Жобаларды (әзірлемелерді) техникалық қолдау.
- Өнімді (әзірлемені) сынақтан өткізу және жетілдіру.
- Инвесторлар, серіктестер және клиенттерді табуға жәрдемдесу.

2.3 Студенттер үшін бизнес-инкубатордың мүмкіндіктері:

2.3.1. Білім беру ресурстарына қолжетімділік
Бизнес-инкубатор келесі бағыттар бойынша дәрістер, мастер-класстар және тренингтер ұйымдастырады:

- Кәсіпкерлік негіздері және бизнес-жоспарлау.
- Қаржыландыру және инвестиция тарту.
- Маркетинг және сату.
- Өнімді әзірлеу және жобаларды басқару.
- Қашықтықтан оқыту платформасы, онда мамандықтар бойынша білім беру контенті орналастырылған.

2.3.2 Менторлық және кеңес беру қызметтері
Әрбір қатысушы тәжірибелі оқытушылардан – арнайы және экономикалық пәндер бойынша мамандардан менторлық қолдау алады. Олар

жобаның техникалық сүйемелдеуін қамтамасыз етіп, бизнес-модель әзірлеуге, нарықты талдауға және туындаған мәселелерді шешуге көмектеседі.

2.3.3 Инфрақұрылымға қолжетімділік

Бизнес-инкубатор келесі мүмкіндіктерді ұсынады:

- техникалық жабдықталған шеберханалар мен зертханаларға, сондай-ақ әлеуметтік серіктестердің өндірістік алаңдарына қолжетімділік (олармен жасалған келісімдер негізінде).
- IT-ресурстар және бағдарламалық қамтамасыз ету.
- жобаға қажет қосалқы бөлшектерге, жинақтаушы элементтерге және басқа да қажетті материалдарға қолжетімділік (бизнес-инкубатор резидентінің өтінімі негізінде).

2.3.4. Қаржылық қолдау

- Мемлекеттік гранттар мен субсидиялар.
- Колледждің қаржылық ресурстары.
- Мүдделі тұлғалар мен ұйымдардан инвестициялар.
- Стартап байқауларына қатысу мүмкіндігі.

2.3.5. Серіктестік мүмкіндіктері

- Аймақтық, ұлттық және халықаралық бизнес-форумдар мен көрмелерге қатысу.

- Инвесторлармен және компаниялармен өзара әрекеттесу.
- Басқа стартаптармен бірлескен жұмыс (коллаборация).

III. Студенттерді (резиденттерді) бизнес-инкубаторға тіркеу тәртібі

1. Колледж сайтының «Бизнес-инкубатор» бөлімінде студент бизнес-инкубатор резиденті ретінде тіркелу үшін онлайн өтінім толтырады.

2. Өтінімді дайындау

Өтінімде жобаның (өнімнің, бұйымның) атауы, қысқаша сипаттамасы, экономикалық перспективасы (кімге арналған және өндіріс шығындарының шамамен есебі) көрсетілуі тиіс.

Көп жағдайда келесілер талап етіледі:

- Бизнес-идеяның сипаттамасы.
- Нысаналы аудитория мен нарықты талдау.
- Шығындар есебі мен табыс болжамын қамтитын бизнес-жоспар.

3. Іріктеу кезеңдері

Іріктеу процесі мыналарды қамтуы мүмкін:

- Жобаны сарапшылар комиссиясы алдында таныстыру.
- Жобаны сүйемелдейтін менторлармен сұхбат.

- Конкурстық іріктеуден өту (егер ұқсас жобалар бойынша бірнеше үміткер болса).

IV. Тіркеуден кейінгі іс-шаралар

Инкубатордағы бизнесті кезең-кезеңімен дамыту

1. Өнімді (жобаны) әзірлеу бойынша бизнес-идеяны қарастыру. Тіркеу рәсімінен өткеннен кейін студент сарапшылар тобына өз жобасын (өнімін, бұйымын) таныстырады. Ол жобаның мақсатын сипаттап, техникалық сипаттамаларын және ұқсас өнімдермен салыстырғандағы артықшылықтарын түсіндіреді. Сарапшылар тобы өнімнің дайындығын бағалап, қажет болған жағдайда оны жетілдіру немесе толықтыру бойынша ұсыныстар береді. Сонымен қатар, ұсынылған өнімнің қандай мәселені шешетіні анықталады.
2. Жобаға жетекші (ментор) тағайындау
Жобаны толық іске асыруға дайындау барысында оны сүйемелдейтін колледж оқытушыларының арасынан куратор (ментор) тағайындалады. Ол студентке кеңес беріп, техникалық, экономикалық және ұйымдастырушылық қолдау көрсетеді.
3. Идея мен бизнес-модельді әзірлеу

4. Монетизация моделін таңдау (авторлық құқықты патенттеу, сату, жазылым, жарнама және т.б.):
- Жобаны жүзеге асыру мерзімдерін анықтау.
 - Жобаны іске асыруға қажетті қаржылық шығындарды есептеу.
 - Жобаның (өнімнің, бұйымның) бизнес-канвасын құру.

Қорытынды

Бизнес-инкубатордың мүмкіндіктерін пайдалану студенттерге өз ісін бастауға, құнды білім алуға, пайдалы байланыстар орнатуға және қаржылық қолдауға ие болуға бірегей мүмкіндік береді.

«Виртуалды ассистент» жобасының бизнес-канва үлгісі

Негізгі серіктестер:	Негізгі іс-әрекеттер:	Құндылық ұсынысы:	Клиенттермен қарым-қатынас:	Тұтынушылық сегменттер:
Мектептер, колледждер, жоғары оқу орындары	«AI Smart Helper Assistant» виртуалды ассистентін патенттеу және оны кейіннен сату Негізгі ресурстар: - Visual Studio Code код өңдеріші - Qt Framework графикалық жүйесі - VSCode үшін Python кеңейтімі - gpt4free кітапханасы - pyttsx3 кітапханасы - SpeechRecognition кітапханасы - PySide6 кітапханасы - Python бағдарламаларын компиляциялау құралы PyInstaller	Виртуалды ассистенттің негізгі мақсаты – пайдаланушы мен компьютер арасындағы ыңғайлы өзара әрекеттесуді қамтамасыз ету. Мұндай көмекші технологияларға ерекше білім беру қажеттіліктері бар студенттер (есіу және көру мүмкіндіктері шектеулі адамдар) ерекше мұқтаж.	Виртуалды ассистент сатып алынғаннан кейін, пайдаланушылар оны өз бетінше пайдалана алады (қосымша нұсқаулықпен қамтамасыз етіледі). Тарату арналары: - Білім беру мекемелері: мектептер, колледждер, жоғары оқу орындары; - Жеке тұлғалар; - Ұйымдар мен кәсіпорындар	- Оқу орындары (мектептер, колледждер, ЖОО) - Қала кәсіпорындары мен ұйымдары - Жеке тұлғалар
Структура шығындары: - ПК амортизациясы (ПК құны - 324 000 тнг, амортизация нормасы жылына 40%); - Операциялық жүйе Windows 10 Home – 93 000 тнг, амортизация ПК-мен бірдей есептеледі; «Виртуалды көмекші» қосымшасы бойынша жұмыс істеген күндер саны – 46 күн. Есептеулерге сәйкес, ПК мен ОЖ амортизациясы күн сайын 654 тнг құрайды. Осылайша, 46 күндегі амортизация 30 089 тнг болды; - Елбекақы шығындары (сағатына 3 000 тнг) 46 сағатқа 138 000 тнг құрады. ЖИЫНТЫҚ: 168 089 тнг.			Табыс ағындары: - Қосымшаны сатудан түскен табыс - Қосымшаны орнату және қызмет көрсету арқылы алынған табыс	