**Елена Чмель**

**Поддержали молодежь**

**В СКУ им. М. Козыбаева второй год подряд проводится конкурс стартап-проектов. Здесь молодые талантливые ребята имеют возможность продемонстрировать собственные бизнес-идеи, а также поучиться у опытных менторов и вывести свой стартап на новый уровень. В текущем году на конкурс было заявлено более сорока научных работ, девятнадцать из которых прошли в финал. Школьники и студенты университета, колледжей СКО представили членам жюри свои бизнес-проекты, которые направлены на улучшение социально-экономической жизни региона. Общий бюджет конкурса составил триста тысяч тенге. Денежные средства вручили тем участникам, которые доказали значимость своих проектов и полностью оправдали название конкурса - «Битва бизнес-титанов».**

**ФОРМИРОВАНИЕ БИЗНЕС-МЫШЛЕНИЯ**

Организатором мероприятия высту­пила кафедра «Финансы и менедж­мент» факультета «История, экономи­ка и право» СКУ им. М. Козыбаева. За­ведующая кафедрой Юлия Фоот сооб­щила, что четвертьфинал и полуфи­нал из-за эпидемиологической ситуа­ции проходили в онлайн-формате на платформе ZOOM. В прошлом году конкурс носил название «RED SPARK-2020». В этом году благодаря неболь­шому ребрендингу ему дали более креативное имя.

- Конкурс объявили в первых числах февраля. У ребят было три с полови­ной недели на то, чтобы подготовить и представить свои проекты. Поступило чуть больше 40 заявок. В четвертьфи­нал прошло 35 проектов. Из них в полу­финале на платформе ZOOM отобра­ли 19 самых лучших инновационных идей. Все проекты разделены на три группы: «ІТ и робототехника», «Услуги и производство», «Образование и ме­дицина». В каждой из этих категорий имеется три призовых места. Облада­тели первого места получат 50 тысяч тенге, второго и третьего - 30 и 20 ты­сяч тенге, - отметила Юлия Фоот.

Конкурс стартап-проектов имеет ста­тус регионального. Несмотря на это, заявки поступали даже из других горо­дов и областей Казахстана. Однако их не учитывали, поскольку главная цель организаторов - поддержка бизнес-идей, способных улучшить потенциал именно нашего региона. При отборе заявок учитывались такие критерии, как актуальность и новаторство биз­нес-идеи, правильность выполнения и оформления работы. К слову, даль­нейшую судьбу стартап-проектов от­слеживает отдел коммерциализации научных исследований СКУ им. М. Ко­зыбаева. Как только участник выигры­вает конкурс или занимает призовое место, его работа направляется в это подразделение, где будущему пред­принимателю предоставляют юриди­ческое сопровождение. Преподавате­ли отмечают, что благодаря конкурсу у студентов и учеников формируются зачатки бизнес-мышления.

- В этом году ребята представили на конкурс много интересных проектов. Очень много бизнес-идей касается сферы образования. Отрадно, что в мероприятии стараются принять учас­тие студенты первого курса. Они с са­мого начала обучения стремятся проя­вить свои способности. В жюри проек­та вошли представители банковского сектора, фонда «Даму», НПП «Атамекен» и два представителя междуна­родного технологического парка айти-стартапов «Astana Hub», - рассказала Юлия Фоот.

**ВОТ ТАК УДИВИЛИ**!

Открыть презентацию стартап-про­ектов довелось ученице Беловской средней школы Анель Абдир. Талант­ливая школьница представила свой ЗD словарь английского языка, пред­назначенный для учеников казахстан­ских школ. По словам Анель, необыч­ный интерактивный продукт должен удовлетворить запросы современных школьников, которых очень сложно удивить.

Многим пользователям сети Интер­нет известно, что в поисковике имеют­ся гугл- и яндекс-переводчики. Каза­лось бы, зачем «изобретать велоси­пед»? Однако Анель подчеркивает, что у ее словаря есть несколько преиму­ществ перед двумя предыдущими.

- В нашем словаре аудиоперевод моментальный, а в гугл и яндекс-переводчиках он осуществляется только при нажатии на кнопку. Только у нас присутствует визуализация. И это не просто картинка, а ЗD-объект. У яндекс- и гугп-переводчика такого нет. Наш проект был научно обоснован и занял третье место в республиканс­ком конкурсе проектов, - пояснила А Абдир.

Школьница поделилась, что в ско­ром времени, после некоторой дора­ботки, приложение разместят в плэймаркете. Его примерная стоимость составит около одной тысячи тенге. Сегодня согласно статистике в Казахс­тане насчитывается более трех мил­лионов учащихся, из них около 200 ты­сяч пятиклассников, которые неплохо владеют смартфонами. По мнению создателей приложения, дети этой ка­тегории способны работать с прило­жением 3D-Dicfionary. На завершение проекта Анель и ее научному руково­дителю требуется 150 тысяч тенге. Эти средства они используют на опла­ту услуг программиста по настройке аудиосопровождения словаря.

Своим проектом членов жюри уди­вил шестнадцатилетний воспитанник Дворца школьников Артем Кузнецов, который работал под чутким руковод­ством преподавателя гидропоники Куляш Айгжановой. Молодой человек уже около года занимается выращива­нием и продажей микрозелени и даже обзавелся постоянными клиентами. Артем признался, что на создание про­екта его подвигли нехватка витаминов в зимний период и однообразность классической зелени. А о преимущест­вах микрозелени перед другими типа­ми продуктов можно говорить беско­нечно. В ней содержится в пять раз больше витаминов, чем в самой куль­туре. Также микрозелень отличается более сильными вкусовыми качества­ми и проста в выращивании. Бизнес-модель Артема давно налажена: пос­ле посадки семян и ухода происходит срез микрозелени, затем готовая про­дукция рекламируется посредством соцсетей и доставляется постоянным покупателям и в магазины. Средняя цена одного бокса с микрозеленью составляет 600 тенге. Артем уверяет: заниматься подобным бизнесом дос­таточно выгодно.

- Представим рынок в виде пирами­ды. В Петропавловске проживает 125 тысяч человек старше 20 лет. Из них 50 тысяч занимается спортом и при­держивается правильного питания, еще 500 человек владеют кафе, мага­зинами, ресторанами, супермаркета­ми и так далее. Таким образом, эта продукция в нашем регионе вполне востребована, - делится участник кон­курса.

Как известно, любой бизнес требует вложений. Аренда помещения, убор­ка, грунтовка, вентиляция, стеллажи, вода, электрика, реклама и так далее - на все это Артему требуется 1 мил­лион 300 тысяч тенге. Сейчас школь­ник производит продукцию в домаш­ней обстановке, но имеющееся обору­дование уже не способно покрывать все запросы клиентов. Свой зарубеж­ный ассортимент товара, выращивае­мого на натуральной основе и предс­тавленного 11 культурами, Артем про­дает через Инстаграм. Он рассказал о дорожной карте бизнес-проекта и пла­нах на будущее:

- В ноябре 2020 года я создал свою ферму по выращиванию микрозелени. Совершенствовал и расширял свои знания в этой области, а также привлекал большее число клиентов и ка­фе. За год мне удалось заработать сто тысяч тенге. В 2020-2023 гг. планирую создать новые точки по выращиванию и продаже микрозелени по городу, а во второй половине 2023 года и в 2024 го­ду - и в других городах Казахстана.

**РЫБКА НЕ ПРОСТАЯ, А ДЕЛИКАТЕСНАЯ**

Воспитанники Дворца школьников Алдияр Эрсаин и Санжан Нурмуханбет рассказали членам жюри о том, как в установке замкнутого водоснаб­жения выращивают тиляпию ниль­скую. Свой проект по созданию авто­матизированной вертикальной 1Т-фермы для выращивания органических продуктов юные предприниматели вы­полняли под руководством педагогов Дворца школьников - бизнес-тренера Нургуль Булатовой и научного руково­дителя Ларисы Воробьевой. По сло­вам школьников, IT-ферма состоит из аквапонной и гидропонной системы, биофильтров, а также кварцевого и ультрафиолетового фильтров и насо­сов.

Главными причинами, толкнувшими их на выращивание тиляпии, стали низкий уровень потребления рыбной продукции в СКО и тот факт, что наши естественные водоемы из-за климата не предназначены для разведения разнообразных пород рыб. Стоит ска­зать и о низком качестве доставляе­мых пресервов и консервов, о высокой цене импортируемой продукции и скуд­ном ассортименте рыбы. На собствен­ном опыте ребята доказали, что путей решения этих проблем несколько. Это закуп и выращивание мальков тиля­пии, расширение существующего про­изводства, доступная цена, живой вес, бесперебойная доставка и расшире ние рынка сбыта. По словам участни­ков конкурса, путь к клиенту будет ле­жать через прилавок, т.е. заключение договоров с торговыми сетями. Также возможна организация доставки на дом, в виде готовой продукции, т.е. че­рез заключение меморандумов с рес­торанами и кафе.

Алдияр и Санжан провели сравни­тельный анализ некоторых пород рыб. Известно, что тиляпия хранится пять дней, карп и карась - 15, горбуша -120 дней. Однако тиляпия, в отличие от других пород, не замораживается и поставляется на прилавок в живом ви­де. Розничная цена за килограмм тиляпии составляет 1500 тенге, тогда как карп стоит 600 тенге, карась - 250, гор­буша-2500.

- Тиляпия - рыба экологически безо­пасная, вкусная, без специфического запаха, не зря считается деликатесом.

За два года мы заработали 101 тысячу тенге, из которых более восьмидесяти тысяч - чистая прибыль. Источниками доходов стали продажи рыбы, микро­зелени, овощей, а также корма для рыб гаммаруса и воды «Ватер фиш». При разработке проекта мы узнали, что по всему Казахстану у нас имеется лишь один конкурент в городе Шымкенте, который также занимается про­изводством тиляпии. Нам нужно четы­ре миллиона тенге, чтобы расширить свою айти-ферму и увеличить прода­жи. Есть некоторые суши-бары, кото­рые уже закупали у нас тиляпию и ска­зали, что она очень вкусная. Наша ры­ба с успехом прошла все проверки и признана самой чистой, поскольку вы­ращена в гидропонной установке и не содержит в себе паразитов. У нас есть документ, подтверждающий, что мы имеем право продавать тиляпию, - от­метили конкурсанты.

Помимо рыбы, юные изобретатели способны предложить рынку биоорга­нический продукт для кормления тиля­пии и воду, способную в два-три раза увеличивать рост растений. В планах у ребят расширение ассортимента и се­лекция, а также открытие семейного кафе «Норд фиш» с фирменным блю­дом из тиляпии.

**ТРЕНАЖЕР**

Хотите изучать географию, но не лю­бите читать по ней скучные книги? Тог­да вам нужно обратиться к воспитан­нику Дворца школьников Владимиру Муравьеву, который вместе со своим научным руководителем изобрел инте­ресный тренажер по географии. За счет своей интерактивности и цифро­вой составляющей устройство может повысить интерес у школьников к изу­чению этого предмета. Ведь сегодня на экзамене, согласно подсчетам, в качестве дополнительного предмета гео­графию выбирает всего лишь 4% уча­щихся. Чтобы не быть голословными, создатели тренажера уже провели экс­перимент по внедрению тренажера в образовательный процесс. Одна из групп первокурсников гуманитарно-технического колледжа изучала геог­рафию с применением тренажера, вторая постигала предмет традицион­ным способом. По результатам стало понятно, что группа, использующая устройство Муравьева, получила луч­шие результаты.

- Сравнив наш проект с работами конкурентов, мы выявили плюсы и ми­нусы тренажера. К плюсам можно от­нести то, что это физический объект, с ним приятно тактильно работать. Он не зависит от сети Интернет, имеет подсветку и прост в управлении. Ми­нус в том, что тренажер занимает мес­то на столе и не мобилен. Соответст­венно, заниматься на нем придется на одном месте, - пояснил В. Муравьев. По словам школьника, на создание од­ного устройства уходит около шести с половиной тысяч тенге. Этот товар после его выпуска можно будет приоб­рести в канцелярских отделах.

- Необходимо будет подключить тре­нажер к электросети. После того как материал по предмету выучен, с по­мощью интерактивного устройства можно проводить проверку знаний. Принцип работы тренажера очень про­ст: с подачи пульта приемник обраба­тывает информацию и выводит свето­вую дифракцию на тренажер, - расска­зал Владимир.

О своей портативной метеостанции на альтернативных источниках энер­гии рассказал другой воспитанник Дворца школьников Ациль Курмашев. По словам конкурсанта, его устройст­во должно повышать безопасность и осведомленность в условиях нахожде­ния в незнакомой местности. Аппарат способен предоставить данные по те­кущему положению в пространстве, отобразить температуру и влажность воздуха, атмосферное давление и вы­соту над уровнем моря. Благодаря портативной метеостанции человек сможет узнать прогноз погоды на бли­жайшее время, освещенность, теку­щую дату и время, пульс, содержание кислорода в крови, а также радиоак­тивность местности, направление сто­рон света и количество заряда в Power bank.

- Блок-схема устройства выглядит следующим образом. На рюкзаке уста­навливается солнечная панель, кото­рая заряжает Power bank. Он, в свою очередь, питает устройство, которое находится в рюкзаке и собирает ин­формацию с датчиков широкого спект­ра. Она поступает на приемник, так на­зываемые псевдосмартчасы. Нашим устройством смогут пользоваться ту­ристы, рыболовы, охотники, военные, путешественники и исследователи, -пояснил А. Курмашев.

Все ребята, о которых мы рассказа­ли нашим читателям, вошли в число победителей в разных категориях. Сан­жан Нурмуханбет и Алдияр Эрсаин за­няли первое место в направлении «Производство и услуги». В этой же категории третье место получил Артем Кузнецов. В категории «Медицина и образование» второе и третье места достались Владимиру Муравьеву и Анель Абдир. Несомненным победи­телем в направлении «ІТ и робототех­ника» стал Адиль Курмашев.

**// Добрый вечер.-2021.- 4 марта**