(cc) BY

Степанова Полина Андреевна
бакалавр, студентка
Научный руководитель
Александров Спартак Геннадьевич
канд. пед. наук, доцент, преподаватель
Краснодарский филиал
ФГБОУ ВО «Российский экономический
университет им. Г.В. Плеханова»
г. Краснодар, Краснодарский край

К ВОПРОСУ О РОЛИ БИЗНЕС-СООБЩЕСТВ В СТАНОВЛЕНИИ ФИЗКУЛЬТУРНО-СПОРТИВНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ

Аннотация*: статья раскрывает сущность создания и развития бизнес-сообщества в Краснодарском крае. Раскрывается специфика данного рода деятельности, элементы, наполняющие его и основные задачи, стоящие перед основателями. Формулируются выводы о том, что участие в бизнес-сообществе является косвенным фактором, влияющим на профессиональные компетенции предпринимателя.*

Ключевые слова*: бизнес-сообщества, партнерские отношения, объединения предпринимателей, физическая культура, спорт.*

Эффективное бизнес-сообщество является основой для развития партнерских отношений, поиска инвесторов, повышения навыков для начинающих предпринимателей и основания компании под единым началом.

Формирование объединения предпринимателей, имеющих схожие интересы в области увеличения прибыли и снижения издержек, является ключевой целью создания партнерских отношений и как следствие объединения в бизнес-сообщество. Важно учесть, что бизнес-сообщество не преследует цели заработка денег, оно лишь позволяет экономить деньги потребителей и делать короче путь от бизнесмена к конкретному предприятию. Данный феномен происходит за счет

Content is licensed under the Creative Commons Attribution 4.0 license (CC-BY 4.0)

четкого понимания и полноценной эксплуатации компетенций каждого предприятия при удовлетворении потребности потребителя, вокруг которой сформировано бизнес-сообщество [1; 2].

Для наиболее эффективного и качественного взаимодействия между людьми в сообществе, последнее должно нести не только функцию объединения людей в одном пространстве и схожей целью, но и выполнять ряд задач. Сообществам в целом присущи следующие организационные задачи: единая миссия, которая будет выходить за рамки проекта; поддержание перманентного общения между участниками; поддержка и взаимопомощь; внутренние инициативы [3].

Организация и существование-бизнес-сообщества основана вокруг идеи и ценностей, личностей «фаундеров». Бизнес-клуб может включать проведение ряда мероприятий: бизнес-завтраки; кейс-сессии; благотворительные вечера; «выездные интенсивы» [4].

Участвовать в жизни сообщества, как в жизни «единого живого предпринимательского организма» можно за счет собеседования с основателями, рекомендаций действующих участников сообщества или за счет оплаты членского взноса за разовое посещение мероприятия.

В Краснодарском крае действует ряд бизнес-сообществ, которые имеют схожую деятельность. Однако это не значит, что предпринимателю подойдет любой из «бизнес-клубов». В поиске подходящего бизнес-клуба важно делать акцент на том, какой из клубов удовлетворяет запрос бизнесмена на развитие.

Разберем на конкретном примере действие и функционал бизнес-сообщества «КубА Клуб». На территории Краснодара данное сообщество действует на протяжении года. Его основателями являются: Алексей Пшеничный – основатель сети спортивных магазинов «Высшая Лига», основатель крупнейшего бегового сообщества в России; Артем Миронов – бизнесмен, продюсер, сооснователь всероссийского проекта «Голос Города»; Александр Полиди – профессор экономики, бизнес-консультант.

Содержимое доступно по лицензии Creative Commons Attribution 4.0 license (CC-BY 4.0)

В функционал бизнес-сообщества входит проведение бизнес-завтраков, кейс-сессий, благотворительных вечеров и выездных мероприятий. Бизнес-завтрак подразумевает под собой более современный формат делового общения предпринимателей, где резиденты клуба обмениваются опытом, проблемами в бизнесе и идеями, которые далее находят свое развитие в партнерской деятельности. На каждый бизнес-завтрак приглашается специальный гость – спикер, который наиболее интересен сообществу, как успешный предприниматель. Спикер рассказывает о своем опыте ведения бизнеса, личного подхода к работе и о личной жизни, которая в той или иной степени отражалась на его карьерном успехе. В завершении завтрака активная аудитория слушателей задает интересующие вопросы, делится идеями или задает тематику для обсуждения. После завтрака остается время для нетворкинга между резидентами и специальным гостем, происходит обмен контактами и связями.

В сообществе «КубА Клуб» за последние месяцы были проведены бизнес-завтраки с теми людьми, которые являются лицом Краснодара, которые создают этот город и развивают его. К этому числу можно отнести основателя и руководителя риэлторской компании «АЯКС» Александра Кутченко, основателя и владельца одной из крупнейших аптечных сетей «Апрель» Вадима Анисимова, шеф-повара и владельца ресторанов «The печь» и «Угли-Угли».

Кейс-сессии отвечают запросам предпринимателей на разбор сложностей и проблем, которые есть или в скором времени могут возникнуть в их бизнесе. Многие не могут определиться, что мешает достичь процветания в бизнесе, какие направления необходимо оптимизировать, как действовать в условиях новой экономической реальности. Поэтому основной целью кейс-сессий является разбор бизнес-модели, которую предоставляет предприниматель, ее анализ и разработка стратегии, как решить кейс, а также диагностика и независимая экспертиза. На бизнес-разборе в «КубА Клубе» присутствуют эксперты – владельцы крупного бизнеса и практикующие бизнес-консультанты, а также резиденты – узкопрофильные специалисты. За последние несколько месяцев мозговой штурм с

Content is licensed under the Creative Commons Attribution 4.0 license (CC-BY 4.0)

экспертами коснулся ряда типичных проблем для большинства организаций: незрелость; отсутствие автоматизации; нарастающая конкуренция; проблема масштабирования.

Благотворительные вечера проводятся как для закрытия внутренних потребностей сообщества в поиске инвесторов, партнеров, так и для внешних целей в поддержке и развитии конкретной социальной сферы Краснодара. «КубА Клуб» проводил два благотворительных вечера приуроченных ко дню предпринимателя с целью собрать 1 млн. рублей для спонсирования Конкурса молодых предпринимателей Краснодара.

Отдельным видом являются выездные мероприятия как в другие города, так и в другие страны. Предприниматели вступают в бизнес-сообщества для того, чтобы обрести статус и иметь доступ к экспертизе и качественной информации профессионалов, которые ведут бизнес в других городах и странах, это позволяет узнать о возможностях масштабирования и расширить их. Так, участники сообщества уже побывали в Арабских Эмиратах, Турции.

За год работы «КубА Клуба» было успешно проведено около 40 бизнес-завтраков, 20 кейс-сессий, 2 благотворительных мероприятия и 5 бизнес-выездов.

Одним из новых направлений в развитии бизнес-сообщества является развитие коммерческой физкультурно-спортивной инфраструктуры, популяризации «здорового стиля жизни» среди населения. Она проявляется не только в приглашении специальных гостей из области спорта, как например, Леонид Швецов – российский марафонец, тренер и действующий обладатель рекорда в старейшем и самом массовом марафоне «The Comrades», так и организация мероприятий, влияющих на формирование более сплоченного коллектива сообщества. К нововведениям относят организацию и проведение беговых марафонов Краснодаре, которыми также занимается бизнес-сообщество «КубА Клуб». Один из сооснователей бизнес-сообщества Алексей Пшеничный является подрядчиком проекта «Забег.рф» на протяжении 5 лет, поэтому резиденты клуба также активно участвуют не только в беговых марафонах, но и в крупнейших общедоступных тренировках, проводимых на территории Краснодара.

Содержимое доступно по лицензии Creative Commons Attribution 4.0 license (CC-BY 4.0)

Таким образом, участие в бизнес-сообществе является одним из ключевых факторов, который косвенно влияет на профессиональный рост предпринимателей. А развитие самого сообщества, масштабирование мероприятий и использование их в вопросах совершенствования физкультурно-спортивной инфраструктуры положительно повлияет на динамику и качество бизнес-сообществ, в том числе в Краснодарском крае.

Список литературы

1. Александров С.Г. Анализ и управление потребительской лояльностью в современных организациях / С.Г. Александров, Е.Н. Данилевская, А.А. Голубюк [и др.] // Экономика и предпринимательство. – 2019. – №3 (104). – С. 607–612.

2. Александров С.Г. Перспективы развития этнотуризма, ориентированного на традиционную культуру кубанского казачества / С.Г. Александров, М.А. Сорокин // Пути повышения эффективности экономической и социальной деятельности кооперативных организаций: материалы XII международной научно-практической конференции. – Краснодар: ККИ (РУК), 2017. – С. 206–208.

3. Государственно-частное партнерство [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.anspa.ru/ncd-1–9-535/ news_publications.html (дата обращения: 11.06.2022).

4. Санина А.Г. Условия интеграции науки, образования и бизнеса в современной России / А.Г. Санина // Социологические исследования. – 2019. – №7. – С. 122–129.

Content is licensed under the Creative Commons Attribution 4.0 license (CC-BY 4.0)