

**Методическое руководство
по реализации Программы
«Ты – предприниматель»
в субъектах Российской Федерации**

Содержание

Введение

Раздел 1. Проведение игровых, тренинговых и иных проектов, образовательных курсов, конкурсов среди старшеклассников в возрасте 14 – 17 лет

Раздел 2. Проведение информационной кампании, направленной на вовлечение молодежи в предпринимательскую деятельность

Раздел 3. Отбор физических лиц в возрасте до 30 лет (включительно), имеющих способности к занятию предпринимательской деятельностью, в целях прохождения обучения по образовательным программам, направленным на приобретение навыков ведения бизнеса и создания малых и средних предприятий

Раздел 4. Организация обучения физических лиц в возрасте до 30 лет по образовательным программам, направленным на приобретение навыков ведения бизнеса и создания малых и средних предприятий

Раздел 5. Оказание консультационных услуг молодым предпринимателям

Раздел 6. Проведение финального мероприятия

Раздел 7. Обеспечение участия в межрегиональных, общероссийских и международных мероприятиях

Раздел 8. Проведение регионального этапа всероссийского конкурса «Молодой предприниматель России»

Раздел 9. Осуществление мониторинга эффективности мероприятий, направленных на содействие развитию молодежного предпринимательства

Приложения

Введение

В рамках реализации мероприятий, направленных на вовлечение молодежи в предпринимательскую деятельность, Федеральным агентством по делам молодежи и Министерством экономического развития Российской Федерации, в субъектах Российской Федерации реализуется Программа «Ты – предприниматель» (далее – Программа).

Программа представляет собой комплекс мероприятий информационного, образовательного и консультационного характера, в результате которых участники (молодые люди в возрасте до 30 лет, желающие создать собственный бизнес) открывают новые предприятия.

При реализации Программы применяется системный подход – Программа предусматривает участие, как всех возрастных категорий молодых людей, так и участников на любых этапах планирования или становления собственного бизнеса:

- для участников Программы в возрасте 14-17 лет мероприятия предусматривают проведение игровых и тренинговых активностей, образовательных курсов, конкурсов. В ходе участия молодой человек знакомится с основами предпринимательской деятельности, получает инструменты для генерации собственной бизнес-идеи, приобщается к идее предпринимательства как жизненной позиции;

- для начинающих молодых предпринимателей комплекс мероприятий позволяет пройти весь путь от предпринимательской идеи до практического начала предпринимательской деятельности. Программа предусматривает образовательные мероприятия, в результате которых идея превращается в проработанный бизнес-проект. Обучающие мероприятия ориентированы на практический результат – открытие собственного дела.

В рамках Программы участники также знакомятся с существующей инфраструктурой поддержки малого и среднего предпринимательства, действующей в субъектах Российской Федерации, и могут воспользоваться всеми доступными инструментами поддержки.

Для действующих молодых предпринимателей предусмотрены обучающие мероприятия и консультации по вопросам хозяйственной деятельности и развития бизнеса, участие в межрегиональных, всероссийских и международных мероприятиях.

Кроме того, предусмотрено проведение обучения для операторов Программы, которая предполагает обучение членов региональных команд

основам организации и реализации мероприятий в субъектах Российской Федерации.

Настоящее методическое руководство разработано в соответствии с содержанием «Структуры комплекса мероприятий, направленных на содействие развитию молодежного предпринимательства» для региональных операторов Программы в качестве поэтапной инструкции по реализации Программы в субъектах Российской Федерации.

Раздел 1

Проведение игровых, тренинговых и иных проектов, образовательных курсов, конкурсов среди старшеклассников в возрасте 14 – 17 лет

1.1. Описание этапа

При реализации Программы применяется системный подход и на первом этапе предусмотрено участие молодых людей в возрасте 14-17 лет.

Для указанной категории участников Программы предусматривается проведение игровых и тренинговых активностей, образовательных курсов и конкурсов. В ходе участия в программе молодые люди знакомятся с основами предпринимательской деятельности, получают навыки генерации бизнес-идеи и приобщаются к идее предпринимательства как к жизненной позиции.

Этап «Проведение игровых, тренинговых и иных проектов, образовательных курсов, конкурсов среди старшеклассников в возрасте 14-17 лет» включает в себя проведение следующих мероприятий:

1. Обязательная часть:

- проведение открытых уроков с участием действующих предпринимателей в школах (мероприятие первого уровня для школьников в возрасте 14-17 лет);

- проведение обучающего курса основам предпринимательской деятельности: «Что такое предпринимательство?», «Как придумать бизнес-идею?», «Основы бизнес-планирования», «Организационно-правовые формы предприятий», «Основы налогообложения» и др. (мероприятие первого уровня для школьников в возрасте 14-17 лет);

- проведение деловой игры «Ты – предприниматель» или аналога (мероприятие второго уровня для школьников в возрасте 15-17 лет).

2. Дополнительная часть:

- проведение конкурсов по предпринимательству (мероприятия третьего уровня для школьников и учащихся ссузов / вузов в возрасте 16-17 лет);

- проведение тематических информационно-образовательных смен по предпринимательству (мероприятия третьего уровня для школьников в возрасте 16-17 лет);

- иные проекты, направленные на вовлечение старшеклассников в предпринимательскую деятельность, в том числе реализация проекта «Школьные компании» (мероприятия третьего уровня для школьников в возрасте 16-17 лет).

Основной задачей данного этапа является формирование предпринимательского мышления у школьников и последующее их привлечение к участию в основных мероприятиях Программы в целях

популяризации предпринимательской деятельности и развития молодежного предпринимательства в субъектах Российской Федерации.

В рамках этапа «Проведение игровых, тренинговых и иных проектов, образовательных курсов, конкурсов среди старшеклассников в возрасте 14-17 лет» молодые люди имеют возможность через тренинговые компоненты и деловые игры освоить навыки и инструменты успешного старта и ведения бизнеса, генерации бизнес-идеи, работы в команде, продвижения продукции и т.д.

Данный этап предусматривает реализацию в субъектах Российской Федерации трехуровневой программы:

1 уровень – проведение Открытого урока и обучающего курса, позволяющего школьникам освоить основы предпринимательства, сформировать бизнес-команду и отобрать оптимальные бизнес-идеи;

2 уровень – проведение игровых мероприятий, где бизнес-команды, сформированные на первом уровне, смогут принять участие в деловых играх, позволяющих школьникам смоделировать отобранные бизнес-идеи и реализовать полученные (на первом уровне) теоритические навыки ведения предпринимательства на имитированном рынке;

3 уровень – проведение конкурсов, которые предусматривают оценку работы бизнес-команд, прошедших второй уровень, в разработке бизнес-проектов и последующая организация проведения тематических информационно-образовательных смен для победителей данных конкурсов.

Этап «Проведение игровых, тренинговых и иных проектов, образовательных курсов, конкурсов среди старшеклассников в возрасте 14-17 лет» в субъектах Российской Федерации реализуется согласно требованиям настоящего методического руководства.

1.2. Общие требования к реализации мероприятий первого уровня

Требования к методологии проведения комплекса мероприятий первого уровня, представленные в данном разделе, направлены на формирование у старшеклассников предпринимательского мышления и создание бизнес-команд.

На первом уровне в большей степени предполагается возможность очной работы (занятия с преподавателем, тренером), но также не исключается возможность самостоятельных занятий школьников.

Комплекс мероприятий первого уровня в первую очередь позволит выявить заинтересованных молодых людей, у которых в последующем будет

возможность подготовки к реальному предпринимательству, к участию в Программе.

1.2.1. Открытый урок

В целях формирования интереса у школьников в возрасте 14-17 лет к предпринимательской деятельности и вовлечения в Программу предусмотрено проведение открытых уроков в школах.

Задачи Открытого урока:

- познакомить школьников старших классов с предпринимательской деятельностью;
- сформировать мотивацию для начала собственного дела;
- рассказать о первых шагах, необходимых для начала собственного дела;
- сформировать интерес к созданию собственной системы знаний по основам предпринимательской деятельности;
- вовлечь участников Открытого урока в мероприятия Программы для старшеклассников.

Требования к месту проведения:

Открытый урок проводится на базе общеобразовательных школ и межшкольных учебных комбинатов в учебных классах и аудиториях.

Для организации Открытого урока представителю оператора Программы необходимо заблаговременно (за 2-3 недели до проведения мероприятия) встретиться с администрацией заведения, осмотреть предложенную аудиторию и назначить дату и время проведения мероприятия.

Учебная аудитория должна быть вместимостью не менее 40 человек и оснащена маркерной или меловой доской с письменными принадлежностями, проектором, экраном, колонками, компьютером с возможностью демонстрации презентации и видеороликов.

Продолжительность открытого урока может быть не более 90 минут.

Требование к спикерам открытого урока:

- не менее одного представителя оператора Программы, ответственного за направление работы со старшеклассниками;
- не менее одного предпринимателя в возрасте до 30 лет из числа активных участников мероприятий Программы или регионального предпринимательского сообщества, имеющего успешный опыт ведения коммерческой деятельности не менее 3-х лет, опыт мотивационных публичных выступлений, достижений в бизнесе и желание делиться своим опытом с участниками Программы на безвозмездной основе.

Порядок проведения открытого урока:

Представитель оператора Программы проводит регистрацию участников Открытого урока для формирования базы данных участников мероприятия согласно Приложению 1.1.

Эффективным механизмом регистрации является предварительная запись участников открытого урока перед началом урока и предоставление участникам комплекта раздаточного материала Программы, например, фирменного блокнота и ручки.

Представитель оператора Программы проводит краткую презентацию мероприятий Программы для школьников старших классов на территории субъекта Российской Федерации, рассказывая о преимуществах участия в Программе.

Презентация может проводиться в виде демонстрации видеоролика, содержащего информацию о Программе и ее основных этапах. Представитель оператора Программы представляет действующего предпринимателя, привлеченного к проведению Открытого урока и кратко информирует о направлении деятельности его компании.

Предприниматель рассказывает участникам свою «Историю успеха» с момента окончания школы, делая упор на следующие факты:

- личная мотивация, послужившая основой принятия решения начать собственное дело;
- плюсы и минусы начала собственного дела и ведения предпринимательской деятельности;
- периоды становления и развития компании;
- система личных ценностей предпринимателя;
- рекомендации для первых шагов по открытию собственного дела (страхи мешающие начать собственное дело, выбор бизнес-идеи, источники стартового капитала, мотивация к работе);
- рекомендации литературы, фильмов и других материалов по тематике предпринимательства, способствующих успеху компании, для самостоятельного изучения.

При проведении Открытого урока спикерам важно быть максимально позитивными и говорить на «языке» школьников, подходить к тематике с точки зрения и мотивации школьников.

В заключение Открытого урока представитель оператора Программы напоминает школьникам о возможности дальнейшего участия в мероприятиях Программы и информирует слушателей о возможностях

подачи заявки (регистрации) на участие в Программе на федеральном интернет-ресурсе.

Для обеспечения самостоятельной подачи заявки для участия в Программе рекомендуется предусмотреть следующие шаги:

- обеспечить наличие портативного компьютера с доступом к сети Интернет в помещении, где проходит Открытый урок;
- предоставить администрации школы ссылку на федеральный интернет-ресурс в целях последующего информирования школьников о возможности регистрации для участия в Программе;
- создать на официальном сайте оператора Программы баннер со ссылкой на федеральный интернет-ресурс;
- предоставить возможность подачи электронной заявки в офисе оператора Программы по предварительно заявленному адресу.

Таблица 1.1.

Рекомендуемая программа Открытого урока

Продолжительность	Наименование мероприятия
15 минут	Регистрация участников Открытого урока (до начала мероприятия)
5 минут	Приветственное слово администрации школы, знакомство с представителями Программы
15 минут	Презентация Программы
до 20 минут	Выступление предпринимателя: «История успеха ведения предпринимательской деятельности»
20 минут	Вопросы-ответы. Завершение мероприятия
15 минут	Сбор заявок на участие в Программе (по окончании мероприятия)

1.2.2. Содержание курса обучающего основам предпринимательской деятельности и требования к его проведению

В целях формирования предпринимательского мышления и вовлечения

школьников в предпринимательскую деятельность Программой предусмотрено проведение обучающего курса для старшеклассников в возрасте 14-17 лет, заинтересовавшихся содержанием Программы после участия в Открытом уроке.

Учебный курс предполагает обучение школьников основным аспектам ведения бизнеса, выбора бизнес-идеи, анализа рынка, работы в команде и создания бизнеса.

Цель обучающего курса – развить способности школьников к созданию ярких, нестандартных, интересных идей, научиться аккумулировать и обрабатывать информацию.

Задачи обучающего курса:

- научить участников определять точки роста в собственном регионе;
- сформировать команды вокруг самых интересных идей;
- формализовать идею и определиться с продуктом.

Требования к месту проведения:

Обучающий курс также рекомендовано проводить на базе общеобразовательных школ и межшкольных учебных комбинатов в учебных классах и аудиториях, которые наиболее привычны для участников и удобны для операторов Программы в части решения организационных вопросов.

Для организации обучающего курса оператору Программы необходимо заблаговременно (за 2-3 недели до начала курса) встретиться с администрацией заведения, осмотреть предложенную аудиторию и согласовать график проведения занятий в рамках обучающего курса.

Учебная аудитория должна быть вместимостью не менее 30 человек, а также оснащена маркерной или меловой доской с письменными принадлежностями, проектором, экраном (или плазмой) и персональным компьютером.

Требование к тренерам:

При реализации обучающего курса необходимо подобрать тренерско-преподавательский состав из числа региональных и федеральных бизнес-тренеров и экспертов, соответствующих следующим квалификационным требованиям:

- специалисты в области создания и развития бизнеса (бизнес-тренеры, бизнес-консультанты), имеющие успешный опыт проведения бизнес-тренингов с использованием интерактивных методов обучения по обозначенным в рамках образовательных программ тематикам не менее 3-х лет;

– тренеры, имеющие опыт выступления на мероприятиях с участием молодежи, опыт обучения и наставничества молодых предпринимателей не менее 3-х лет (наличие положительных отзывов о работе), а также признанные экспертным профессиональным сообществом.

Необходимые канцелярские принадлежности: цветные маркеры для доски/флипов, по 2 листа бумаги формата А1 на каждую команду из 3-5 человек, а также карандаши и бумага по количеству участников.

Порядок проведения обучающего курса:

Рекомендовано проведение обучающего курса в два этапа: 2 урока по 90 минут в формате интерактивной методике.

На основании собранных заявок на участие в Программе по итогам Открытого урока формируются группы из числа старшеклассников в возрасте 14-17 лет.

Рекомендуемое количество участников одного обучающего курса не более 20 человек. Список участников обучающих курсов формируется согласно Приложению 1.1.

Перед началом обучающего курса тренерам необходимо подготовить необходимый раздаточный материал, который будет представлен участникам в процессе обучения.

Между первым и вторым тренингом допускается интервал в 1-2 недели.

Проведение тренингов должно быть согласовано с администрацией школы (в соответствии со школьным расписанием) во избежание пересечений с основной учебной программой.

По итогам проведения тренингов оператору необходимо предоставить слушателям обучающих курсов анкету участника Программы согласно Приложению 9.2. в целях получения обратной связи о качестве проведенных мероприятий.

Содержание обучающего курса:

Этап 1 – тренинг «Генерация бизнес-идей»

Таблица 1.2.

**Рекомендуемый учебный план проведения
тренинга «Генерация бизнес-идей»**

№	Содержание тренинга	Время
Часть 1. Введение		
1.	Приветствие, вводное слово от организаторов тренинга, представление тренеров	3 минуты
2.	Презентация тренинга: цели и задачи	5 минут
3.	Знакомство с участниками	5 минут
4.	Сбор ожиданий в форме диалога	2 минуты
5.	Упражнение «Ледокол» на разогрев (к примеру, «Восточный рынок»)	5 минут
Часть 2. Генерация		
6.	Участники получают задание: написать на листе бумаги список увлечений, которыми им нравится заниматься, имеющие бизнес-потенциал	5 минут
7.	Участники получают задание по поиску точек роста в регионе, которые они видят (например, отсутствие хороших хлебобулочных изделий в каком-либо районе города), формируют список до 15 видов бизнеса с описанием точек роста	5 минут
8.	Участники обобщают и анализируют информацию, ищут совпадения в двух предыдущих списках	5 минут
9.	Участники получают задачу объединиться в группы до 5 человек и поочередно презентовать свою идею. Задача — привлечь в свою команду от 3 до 7 человек, или вступить в команду человека с наиболее привлекательной идеей	15 минут
10.	Объединившись в команды, участники формируют продукт или услугу, которая будет приносить прибыль их бизнесу. Делают краткое описание, возможно, макет или эскиз проекта по заданным тренером критериям	10 минут
Часть 3. Заключение		
11.	Краткая презентация выбранной командой бизнес-идеи остальным командам	15 минут
12.	Обратная связь, ответы на вопросы, обмен мнениями, индивидуальные рекомендации	10 минут
13.	Установка на дальнейшую работу: тренинг «Основы предпринимательства»	5 минут
Итого времени:		90 минут

**Рекомендуемый учебный план проведения
тренинга «Основы предпринимательства»**

№	Содержание тренинга	Время
Часть 1. Введение		
1.	Приветствие, ретроспектива предыдущего тренинга «Генерация бизнес-идей» (рассадка участников по бизнес-командам, которые были сформированы на предыдущем занятии)	3 минуты
2.	Презентация тренинга: цели и задачи	5 минут
3.	Сбор ожиданий в форме диалога	2 минуты
Часть 2. Основы предпринимательства		
4.	Дискуссия на тему «Что такое бизнес?»: <ul style="list-style-type: none"> - кто хочет заняться бизнесом и почему? - что может быть мотивацией заняться бизнесом? - что нужно для того, чтобы заняться бизнесом? - примеры успешных предпринимателей, о которых знают участники и т.д. 	10 минут
5.	Лекция (общая информация в доступной форме): <ul style="list-style-type: none"> - что такое предпринимательство? - организационно-правовые формы предприятий; - основы налогообложения и юридическая ответственность бизнеса; - истории успеха и примеры; - как зарегистрировать свою компанию? - для чего нужно бизнес-планирование? 	15 минут
6.	Бизнес-команды, отобравшие на предыдущем тренинге свои бизнес-идеи получают задачу разработать презентацию своего проекта по итогам полученной информации и определить следующие аспекты бизнес-идеи: <ul style="list-style-type: none"> - название проекта; - оптимальная форма бизнеса; - оптимальная система налогообложения; - описание продукта/услуги; - потенциальные потребители и нужды потребителей; - цена и предполагаемая прибыль; - срок окупаемости проекта. 	25 минут
Часть 3. Заключение		
7.	Краткая презентация проектов бизнес-команд остальным командам	15 минут

8.	Проведение рефлексии, ответы на вопросы, обмен мнениями, обратная связь, индивидуальные рекомендации	10 минут
9.	Установка на дальнейшую работу: участие в деловой игре «Ты – предприниматель», Конкурсе «Ты – предприниматель» и т.д.	5 минут
Итого времени:		90 минут

1.3. Общие требования к реализации мероприятия второго уровня

Мероприятие второго уровня, представленное в данном разделе, направлено в первую очередь на практико-ориентированное обучение.

Практико-ориентированное обучение основам предпринимательства (умение ставить цели и самоопределяться в окружающей действительности, анализировать экономическую ситуацию и преодолевать критические точки, работать в команде, проявлять инициативу и творческий подход и т.д.) поможет школьникам максимально эффективно адаптироваться во взрослой жизни, обеспечит им конкурентное преимущество в профессиональной деятельности. Другими словами, позволит развить школьникам свой потенциал.

В качестве одного из инструментов реализации данного этапа предлагается деловая игра «Ты – предприниматель». Использование оператором Программы аналогов данной деловой игры не исключается.

В деловой игре могут принимать участие школьники, которые прошли обучающий курс, сформировали бизнес-команду и имеют идею предполагаемого бизнеса.

1.3.1. Деловая игра «Ты – предприниматель»

Цель деловой игры «Ты – предприниматель»:

- познакомить старшеклассников с основами предпринимательской деятельности;
- вовлечь и вызвать интерес к предпринимательской деятельности (профессии предпринимателя);
- выявить, активизировать и развить творческие способности личности;
- сформировать основы умений и навыков предпринимательской деятельности.

Задачи деловой игры «Ты – предприниматель»:

- смоделировать процесс организации производства и реализации товара;

– создать и выявить психологические особенности группы и ролей в бизнес-командах: лидеров, генераторов идей, ведущих и ведомых.

Порядок проведения деловой игры «Ты – предприниматель»:

Деловая игра проводится в четыре этапа и рекомендована на 4 часа.

Деловой игрой руководит ведущий (модератор), который доводит до сведения участников цель, задачи и порядок проведения игры. Ведущему помогают ассистенты (из расчета 1 ассистент на 2 бизнес-команды).

В начале мероприятия ведущий деловой игры кратко обсуждает с участниками содержание предыдущих обучающих курсов (в которых они принимали участие), сущность предпринимательской деятельности, цели и задачи предпринимателя, технологии выбора предпринимательской идеи и бизнес-планирование.

Модератор представляет ассистентов, в обязанности которых входит:

- следить за ходом игры;
- помогать бизнес-командам;
- отмечать недостатки и преимущества;
- отслеживать активность членов бизнес-команд.

Ведущий представляет участникам жюри, рассказывает об этапах проведения деловой игры, показывает материалы, которые будут предоставлены каждой бизнес-команде: ватман, ножницы, краски, клей, фломастеры, цветная бумага.

Жюри рекомендуется подбирать из числа активистов и успешных предпринимателей, имеющих успешный опыт ведения коммерческой деятельности не менее 5-ти лет, заметные достижения в бизнесе (лидерство в своем рынке, успешный вывод на рынок абсолютно нового продукта) и обучении молодых людей.

Последовательность проведения этапов:

Этап 1 – Формирование команд и выбор лидеров

Игроков делят на команды в соответствии с составом сформированных бизнес-команд в рамках обучающих курсов.

Ведущий предлагает одному представителю от каждой бизнес-команды выбрать из коробки жетон (бейдж). В коробке находятся жетоны (бейджи) разных цветов (по числу команд). Представители бизнес-команд по очереди берут из коробки жетон с цветом, соответствующим цвету стола и команда занимает свое место.

Число игроков в одной команде не должно превышать 7 человек. Каждой бизнес-команде выдается 1000 игровых рублей и бланк заказ из расчета 1000 игровых рублей на 1 команду.

Для выявления лидера (руководителя) каждой бизнес-команды участникам предлагается пройти тест «Ты – предприниматель?» (Приложение 1.2).

В обязанности руководителя бизнес-команды входит координация работы членов команды и защита интересов команды.

Далее каждая бизнес-команда придумывает, а руководитель каждой команды озвучивает название своей команды (предприятия), ее девиз, демонстрирует эмблему (логотип) (Приложение 1.3). Они заполняют заявку на регистрацию предприятия и передают ее жюри (Приложение 1.4).

Этап 2 — Регистрация предприятия и определение первоначального капитала

Каждая команда представляет собой компанию партнеров по бизнесу. Каждый член команды имеет определенную сумму из расчета 1000 игровых рублей на 1 команду. Кроме этого, члены команды могут заработать дополнительную сумму денег, показав необходимые знания в области предпринимательства.

С командами проводится брейн-ринг, в основе которого лежат вопросы из истории российского предпринимательства или темы раскрытые во время проведения Открытого урока и обучающих курсов.

Жюри оценивает знания членов каждой команды и по результатам игры выдает каждой команде заработанную сумму игровых рублей из расчета 100 рублей за вопрос.

Таким образом, в распоряжении предприятия имеется определенный первоначальный капитал, который партнеры собираются вложить в бизнес.

После окончания второго этапа рекомендуется перерыв на обед.

Этап 3 — Выбор предпринимательской идеи

На данном этапе командам необходимо обосновать идею бизнеса своей команды, которая может стать основным направлением деятельности будущего предприятия, создать (нарисовать) оригинал-макет и презентовать его.

Ведущий предлагает командам создать поделку в качестве продукции своего предприятия (игрушку, подарок), которая пользовалась бы спросом у потребителей, а затраты на ее производство по возможности были бы минимальны.

Создание поделки может быть приурочено к ближайшему празднику (Новый год, Международный женский день и др.) или носить сувенирный характер, отражающий особенности и колорит региона.

Команды придумывают поделку, создают (рисуют) ее макет, готовят презентацию, обосновывают преимущества.

В презентации могут звучать слоганы, стихи, песни, использоваться куплеты, плакаты, призывы и пр.

Кроме этого, с помощью командного ассистента учитывают возможные затраты на производство.

При расчете затрат необходимо учитывать сумму первоначального капитала, которым владеет команда.

В игре всем командам установлены одинаковые затраты (арендная плата, зарплата, накладные расходы), кроме затрат на сырье. Затраты на сырье команда определяет как разницу между итоговой суммой затрат и суммой всех остальных затрат (арендная плата, зарплата, накладные расходы).

Команда самостоятельно определяет себестоимость единицы товара и передает сведения в жюри согласно форме, представленной в Таблице 1.

Таблица 1.4.

Затраты на производство поделки (продукции)

Статьи затрат	Всего
Арендная плата	100
Зарплата	200
Сырье и материалы	
Накладные расходы	100
Итого:	
в т.ч. себестоимость 1 поделки	

По заранее определенному жребию команды (предприятия) должны продемонстрировать свою поделку.

Методы и способы демонстрации ограничиваются фантазией участников и временем.

В конце презентации команда объявляет цену одного изделия.

Цена продажи изделия, произведенного командой обязательно кратна 100 рублям, но не более 1000 рублей.

Время жестко ограничивается, нарушение регламента жюри может наложить штраф в виде увеличения себестоимости изделия.

Рекомендуемое время презентации 2-4 минуты для каждой команды.

Этап 4 – Реализация товара и оценка эффективности проекта

На этом этапе все участники игры становятся потенциальными покупателями и самостоятельно принимают решение о выборе одного или нескольких понравившихся товаров (за исключением собственного образца).

Жюри объявляет количество поделок, которые каждая команда выставила на продажу.

Каждый участник игры заполняет бланк-заказ, указав количество и сумму предполагаемой покупки по цвету каждой команды согласно форме, представленной в Таблице 2.

Каждый игрок обязательно должен потратить всю имеющуюся у него сумму игровых рублей, т.е. купить понравившиеся поделки на сумму 1000 игровых рублей.

После этого каждый участник игры (покупатель товара) отдает жюри заполненные бланки.

Жюри подсчитывает сумму выручки по каждой команде и передает ей информацию.

Таблица 1.5.

Эффективность производства инновационной подделки

Показатель	Значение
Количество заказов, шт	
Цена, руб. за 1 шт ед. изд.	
Выручка, руб.	
Себестоимость, руб. за 1 шт ед. изд.	
Затраты, руб.	
Прибыль, руб.	

Далее члены команды с помощью ассистента должны подсчитать эффективность каждого проекта – определить прибыль (самостоятельно). Информация предоставляется жюри.

Прибыль – это разница между общей выручкой и общими затратами. Для расчета общих затрат необходимо количество проданных изделий умножить на себестоимость единицы изделия.

Этап 5 – Подведение итогов деловой игры

В конце деловой игры жюри определяет конечную оценку работы команд. Команда, получившая наибольшую прибыль считается победителем и получает более высокую итоговую оценку. Ведущий подводит итоги игры (Приложение 1.5), дает характеристику компетентности каждой команды и лучших игроков, указывает на положительные стороны и недостатки, еще раз обращает внимание на возникавшие в ходе игры проблемные ситуации. В завершении деловой игры «Ты – предприниматель» победителям вручаются дипломы, а участникам сертификаты.

1.4. Общие требования к реализации мероприятий третьего уровня

Целью мероприятий третьего уровня (заключительные мероприятия) является адаптация и определение уровня усвоения материала и навыков, полученных школьниками на предыдущих этапах, через проведение конкурсов, соревновательных игр по предпринимательству и тематических информационно-образовательных смен.

В рамках проведения мероприятий третьего уровня необходимо определить и закрепить освоенные участниками навыки:

- создания и регистрации предприятия;
- разработки проектов бизнес-планов и их презентации перед возможными и будущими инвесторами;
- определения оптимальных вариантов реализации разработанных проектов;
- коммуникативных компетенций, командной работы и принятия группового решения.

Мероприятия третьего уровня должны проводиться в формате конкурсов по предпринимательству тематических информационно-образовательных смен, т.к. командные состязания по определению знаний основ предпринимательства (различные брей-ринги), конкурс бизнес-планов, тематические лагерные смены и т.д.

В мероприятиях третьего уровня могут принимать участие школьники, прошедшие обучающий курс и бизнес-команды – победители деловой игры «Ты – предприниматель» и/или аналогичных деловых игр.

1.4.1. Проведение конкурса «Ты – предприниматель»

В качестве одного из инструментов реализации данного этапа предлагается конкурс «Ты – предприниматель». Использование оператором Программы аналогов данного конкурса или других видов конкурсов не исключается.

Конкурс представляет собой игру, в которой моделируется деятельность бизнес-команды (инициативной группы молодежи), поставившей перед собой цель получить финансовую поддержку для открытия в будущем собственного дела.

В конкурсе принимают участие бизнес-команды, состоящие в среднем из 5-7 человек.

Общее количество участников конкурса – не менее 100 человек.

Группам участников, состоящих из 5-7 человек, предстоит последовательно пройти девять основных этапов, включенных в алгоритм проведения конкурса «Ты – предприниматель».

Продолжительность конкурса 9 дней (8 дней – заочно и 1 день – очно).

Вся необходимая для участников нормативно-правовая информация, образцы деловых документов, структура и образцы бизнес-планов, график проведения этапов и т.д. предлагаются участникам заранее (в т.ч., в виде списка ссылок на интернет-ресурсы, где можно самостоятельно найти необходимую информацию).

На вводном этапе проводится инструктаж каждой команды по содержанию, правилам и технологиям проведения конкурса, а также распределению игровых ролей – будущих должностных обязанностей членов команд и т.д.

В целях последующего направления выполненных работ на рассмотрение оценочной комиссии участникам заранее предоставляется электронный адрес, на который направляются все работы и график каждого этапа, где указаны дата и время последнего срока подачи документов по каждому этапу.

Содержание конкурса и описание этапов

Этап 1 – «Первичный маркетинг»

На первом этапе бизнес-командам дается заочное задание по изучению рынка. На выполнение данного задания группам предоставляется 2 дня. Работа ведется самостоятельно.

Бизнес-команды приступают к изучению спроса потребителей, которые могут стать целевой группой для будущего бизнеса.

Маркетинговые исследования проводятся на местных рынках или в более широком варианте – среди жителей близлежащих населенных пунктов.

Технология: для проведения исследования команда разрабатывает вопросы для анкеты и/или интервью, которые в дальнейшем используются в ходе исследования, в том числе с использованием технологии «Фокус-группа».

Итоги этапа: систематизированные материалы анкет и интервью, аналитическая информация, показывающая выявленные реальные потребности участников смены и/или жителей близлежащих населенных пунктов. Эти материалы – основа для планирования бизнеса каждой команды.

Все материалы направляются в оценочную комиссию в электронном виде.

Этап 2 – «Разработка бизнес-плана»

Бизнес-команды изучают структуру и требования к разработке и оформлению бизнес-плана по заранее предоставленной форме, в основе которого лежит отобранная командой бизнес-идея. На выполнение данного задания группам предоставляется 3 дня. Работа ведется самостоятельно.

Технология: работа с нормативной и инструктивной документацией, с образцами реальных бизнес-планов, получение в случае необходимости квалифицированных консультаций.

Итоги этапа: письменно оформленный в соответствии с требованиями и типовой структурой бизнес-план.

Бизнес-план направляется в оценочную комиссию в электронном виде.

Этап 3 – «Экспертиза бизнес-планов»

Бизнес-команды приступают к изучению и экспертизе проектов друг друга. Основная цель этого вида деятельности, с одной стороны, получить максимально заинтересованную конструктивную критику подготовленных проектов, чтобы на следующих этапах привести его в более работоспособное состояние и, во-вторых, получить опыт проведения экспертизы проектов других групп и одновременно увидеть возможные варианты для доработки своего проекта. На выполнение данного задания группам предоставляется 1 день. Работа ведется самостоятельно.

Технология: используется технология «Вертушка», в ходе которой каждая группа участников имеет возможность изучить и высказать свое экспертное мнение о качестве подготовленных проектов бизнес-планов.

Для проведения экспертизы используется специально подготовленная «Карта эксперта» или «Экспертный лист».

Итоги этапа: у каждой команды набор «Экспертных листов» с конкретными предложениями по доработке подготовленного проекта бизнес-плана.

«Экспертные листы» направляются в оценочную комиссию в электронном виде.

Этап 4 – «Подготовка презентации бизнес-плана»

Бизнес-команды приступают к доработке и оформлению презентации своего проекта с целью ознакомления с его содержанием возможных «партнеров и инвесторов», которые могут заинтересоваться предпринимательской идеей изложенной в проекте. На выполнение данного задания группам предоставляется 2 дня. Работа ведется самостоятельно.

Технология: презентация бизнес-плана может быть подготовлена в следующих формах:

- компьютерная презентация в формате «Power Point», подготовленная для демонстрации на экране с помощью мультимедийного проектора;
- стендовый доклад, оформленный на нескольких листах А4, излагающий основные разделы бизнес-плана;
- обычный доклад, написанный от руки и подготовленный для выступления перед аудиторией.

Выбор способа и формы подготовки презентации остается за командой.

Итоги этапа: подготовленные для презентации перед большой аудиторией материалы бизнес-плана в одном из предложенных форматов.

Кроме того, в каждой команде должен быть подготовленный докладчик и 2-3 содокладчика, которые в процессе презентации бизнес-плана смогут дополнять основной доклад и отвечать на вопросы аудитории.

Этап 5 – «Публичная защита презентаций»

Все команды имеют возможность выступить с представлением своего бизнес-плана и ответить на вопросы аудитории или приглашенных экспертов оценочной комиссии.

Технология: проводится публичная защита по заранее оговоренному графику. Каждая команда получает определенное время, в течение которого она имеет возможность рассказать о своем проекте и ответить на вопросы аудитории.

На данном этапе используется технология «Общественной экспертизы», в соответствии с которой все участники получают бланк, в который они имеют право вносить свои оценки по итогам презентации каждой команды. В завершении определяется рейтинг каждой команды.

Итоги этапа: каждая команда публично осуществляет презентацию перед участниками мероприятия и оценочной комиссией, которая представляется в качестве «потенциальных партнеров и инвесторов». Бизнес-команды на данном этапе должны убедить участников и оценочную комиссию в рентабельности своего проекта.

В состав комиссии по оценке презентаций бизнес-планов могут входить предприниматели, бизнес-тренеры, а также государственные служащие, сотрудники государственных бюджетных учреждений, организаций инфраструктуры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства и общественных объединений, работающие в сфере поддержки предпринимательской деятельности, а также соответствующие следующим требованиям к квалификации:

- наличие высшего образования;
- наличие практического опыта в реализации бизнес-проектов, программ и проектов в сфере поддержки предпринимательства и т.п.;
- наличие положительных отзывов или рекомендаций с указанием контактов;
- общий стаж работы в сфере предпринимательской деятельности или поддержки предпринимательства не менее 5 лет.

«Подведение итогов»

Организаторы и команды, принявшие участие в конкурсе, подводят итоги прошедших этапов, обращая внимание как на содержательные аспекты, так и на ход проведенного конкурса. Подведение итогов может проходить в форме общей дискуссии и/или круглых столов по отдельным аспектам проведения конкурса.

В течение того времени, пока проходят дискуссии, оценочная комиссия подводит итоги и подсчитывает рейтинг каждой команды. В конце мероприятия победители торжественно награждаются дипломами.

1.4.2. Общие требования к проведению тематических информационно-образовательных смен по предпринимательству

Целью проведения тематических информационно-образовательных смен по предпринимательству является ознакомление школьников с нормативными и организационными основами предпринимательской

деятельности в Российской Федерации через освоение бизнес-процессов, обеспечивающих практическое использование полученных знаний на практике.

В результате прохождения обучения в рамках тематических информационно-образовательных смен школьники смогут:

- получить основное представление о предприятии как основном субъекте предпринимательской деятельности, его целях, функциях, структуре и ресурсах;
- научиться понимать природу предпринимательской деятельности в условиях рынка;
- осмыслить и усвоить основные принципы функционирования предприятия;
- получить практические навыки по постановке целей, задач и организации предпринимательства, моделированию и самостоятельному принятию эффективных управленческих решений в условиях общественной организации.

Методы проведения занятий в рамках тематических информационно-образовательных смен:

- лекции с презентацией материалов;
- интерактивные беседы и тренинги;
- экономические практикумы;
- решение кейсов;
- ролевые и деловые игры.

Форматы мероприятий в рамках тематических информационно-образовательных смен:

1. В качестве обучающих мероприятий могут использоваться практические формы обучения: тренинги, ролевые и деловые игры, мастер-классы.

2. *Истории успеха:* резиденты должны находиться в окружении ярких личностей и успешных людей, которых рекомендуется ежедневно приглашать на территорию лагеря.

3. *Экскурсии на современные предприятия,* где участники могут познакомиться с бизнесом и ключевыми отраслями экономики.

4. В рамках лагеря рекомендуется организовывать «Творческие мастерские» по следующим направлениям:

- технический сектор: робототехника, игровое программирование;
- кулинарный сектор: «Восток – дело тонкое», «Суши-клуб», «Пиццайоло», «Карвинг», «Шоколадная мастерская»;

– научный и декоративный сектор.

5. *Культурно-развлекательные мероприятия* – экскурсии по природным достопримечательностям места проведения лагеря.

6. *Здоровый образ жизни* – интерактивные мероприятия по основам здорового питания, функциональные тренировки и активный отдых;

7. *Бизнес-лагерь:*

Также в рамках тематических информационно-образовательных смен для школьников можно организовать бизнес-лагерь с выездом.

В рамках программы бизнес-лагеря рекомендуется проведение практических мероприятий, которые позволят участникам нарастить навыки целеполагания, принятия решений и т.д., например, проводить бизнес-встречи с успешными предпринимателями, экскурсии на передовые предприятия и производства, а также «День открытых дверей» в качестве финального дня бизнес-лагеря, который может проходить в формате ярмарки, где все желающие смогут увидеть результаты и достижения участников лагеря.

Мероприятия, проводимые в лагере, должны носить практикоориентированный характер:

– в ходе смены, резиденты должны иметь возможность взять на себя роли предпринимателей и в игровых условиях разработать бизнес-проекты;

– увидеть изнутри, как устроен бизнес и что за ним стоит;

– довести свои бизнес-проекты до результата в виде реального продукта или услуги и заработать на этом настоящие деньги;

– научиться ориентироваться в современной экономике и строить свои планы на будущее.

Ниже представлен примерный учебный план курса «Основы предпринимательской деятельности» тематической информационно-образовательной смены.

Учебный план курса
«Основы предпринимательской деятельности»
тематической информационно-образовательной смены
 Продолжительность: 60 академических часов

Тематика занятий	Количество часов			
	Всего	в том числе		
		Лекции	Семинары, кейсы	Практикумы, игры
Тема 1. Предпринимательство и предприниматель	4	1	2	1
Тема 2. Предприятие как основной субъект предпринимательской деятельности	4	1	1	2
Тема 3. Функционирование предприятия в рыночной среде	4	1	1	2
Тема 4. Ресурсы предпринимателя и предприятия	4	1	2	1
Тема 5. Внешняя среда предприятия	4	1	2	1
Тема 6. Экономическая устойчивость предприятия и риски предпринимателя	4	1	1	2
Тема 7. Организационная структура предприятия	4	1	2	1
Тема 8. Функции маркетинга в деятельности предприятия	4	1	1	2
Тема 9. Основные и оборотные средства	4	1	2	1

предприятия				
Тема 10. Трудовые ресурсы предприятия	4	1	1	2
Тема 11. Расходы предприятия и себестоимость продукции	4	1	1	2
Тема 12. Доходы предприятия	4	1	2	1
Тема 13. Ценообразование и ценовая политика предприятия	4	1	1	2
Тема 14. Налогообложение предприятия	4	1	1	2
Тема 15. Бизнес-планирование для развития предприятия	4	1	1	2
Итого:	60	15	22	23

1.4.3. Рекомендации по реализации иных проектов, направленных на вовлечение старшеклассников в предпринимательскую деятельность, в том числе по реализации проекта «Школьные компании»

В целях наиболее эффективного вовлечения старшеклассников в предпринимательскую деятельность методологией Программы в рамках мероприятий третьего уровня предусмотрена практическая работа. Проекты могут быть различные в зависимости от особенностей того или иного субъекта Российской Федерации.

В качестве одного из рекомендуемых проектов предлагается проект «Школьная компания», где учащиеся на самом деле создают свою собственную компанию:

- продают акции для получения первоначального капитала;
- организуют производство и устанавливают цены на свою продукцию;
- производят и продают продукцию и периодически отчитываются перед своими акционерами о прибылях и убытках.

Что такое «Школьные компании»?

Начало любой предпринимательской деятельности требует тщательного планирования, хорошего управления и надежной рабочей силы.

Школьным компаниям при начале их деятельности, как правило, требуется то же самое. Процессы создания школьной компании описываются ниже (некоторые из них могут происходить одновременно).

Выборы руководителей

Для начала необходимо выбрать лидера команды – руководителя компании. Выборы руководителей являются первой и наиболее важной задачей, с которой сталкивается школьная компания. Школьники должны назначить на руководящие должности людей, обладающих необходимыми навыками и квалификацией, что позволит обеспечить эффективное управление работой компании.

Качество руководителя компании:

- умение хорошо работать с людьми и распределять обязанности;
- способность давать новые идеи;
- честность и сильно развитое чувство ответственности;
- авторитетность.

Для решения задачи по выбору потенциального руководителя компании также можно привлечь преподавателя психологии (например, для проведения соответствующих тестов).

Выбор продукции

После того как избраны руководители, школьные компании должны начать исследование рынка и определить, какой вид продукции будут выпускать. Выбор производственной линии также является решающим вопросом, требующим тщательного обдумывания. При этом следует рассмотреть целый ряд факторов, таких как навыки школьников, потребности рынка, финансовые возможности потребителей, потенциальная рентабельность различных продуктов, местные климатические условия и т.д.

В практике реализации деятельности школьных компаний молодые люди производили и предлагали на продажу следующие виды продукции/услуг: изделия из глины и гипса, раскрашенные камни, искусственные цветы, игрушки, визитные карточки, школьные газеты, новогодние маски, прохладительные напитки, значки и наклейки с тематической символикой и так далее. Среди услуг могут быть – дискотека, радиопередачи, кофейная и многое другое.

Образование капитала

Естественно, каждой компании необходимо выбрать стратегию сбора средств, необходимых для начала своей деятельности. Школьные компании могут быть организованы как акционерные компании или общества с

ограниченной ответственностью и, следовательно, их капитал должен быть образован за счет продажи акций или уставного капитала. Ниже приводятся несколько примеров:

Школьная компания «Облако» (производившая и продававшая воздушную кукурузу) была учреждена как акционерная компания открытого типа и продала 58 акций по цене 2000 рублей за акцию. Она также получила кредит от частного лица в сумме 70000 рублей.

Школьная компания «Лидер» (занимавшаяся коммерческими банковскими услугами) была учреждена как акционерная компания закрытого типа и собрала 11000 рублей за счет продажи одиннадцати акций.

Школьная компания «Почта» (услуги связи) была также организована как акционерная компания закрытого типа и собрала 5000 рублей стартового капитала.

Разработка бизнес-планов

После выбора вида продукции школьные компании для управления своей деятельностью должны разработать свои бизнес-планы. Хороший бизнес-план должен быть как можно более всеобъемлющим, но, в то же время, достаточно гибким для того, чтобы компания могла соответствующим образом реагировать на непредвиденные обстоятельства или возможности.

В него должна входить информация о производственной линии, финансовые требования, потребности в людских ресурсах, проект бюджета, производственный график, необходимая подготовка персонала и план по маркетингу.

Проект бюджета должен основываться на смете доходов и расходов. В основные статьи расходов входят заработная плата, производственные издержки и расходы на рекламу.

Рекламная стратегия включает рекламу в средствах массовой информации, сообщения в эфире по школьному радио, создание и расклейку рекламных плакатов и устную рекламу. Рекламная деятельность должна подкрепляться энергичной кампанией по продаже продукции.

Отчет о результатах

Школьным компаниям также требуется отчитаться о своей деятельности и ее результатах точно так же, как это делают и настоящие предприятия.

В разных школах требования по отчетности могут выполняться по-разному. Например, школьные компании, в которых проводились курсы бухгалтерского учета, могут составлять финансовые отчеты, подобные тем, которые должны составлять российские компании.

Завершение деятельности компании

После того как школьные компании завершат свою деятельность, руководители каждой из них должны подготовить отчеты, в которых будут указаны финансовые результаты и полученный опыт.

Некоторые компании могут реализовать свой проект очень хорошо. Например, одна компания получила 34987 рублей чистой прибыли, что дало 28,6% дохода на капиталовложения. Другая компания получила прибыль в 35%. Акционеры школьной компании из другой школы получили дивиденды в 150% от номинальной стоимости акции. Компании «Облако» удалось выплатить своим акционерам дивиденды в размере 100% от номинальной стоимости акции (2000 рублей за акцию).

Так же, как и в реальном мире, деятельность не всех школьных компаний может иметь финансовый успех. Причины могут быть различными. Например, слабая рекламная кампания, низкое качество продукта или конфликты внутри компании. Тем не менее, опыт работы в компании, потерпевшей поражение, столь же, а может быть и более ценен.

Как показывает обширный опыт ведения предпринимательской деятельности, многим из наиболее удачливых бизнесменов приходилось преодолеть многочисленные препятствия и получить много серьезных уроков до того, как они добились успеха.

По итогам реализации аналогичных проектов школьники должны понимать и быть готовыми к тому, что упорная работа, подготовка и настойчивость, в конце концов, приносят свои плоды и хорошие результаты.

В завершении деятельности школьных компаний каждому руководителю и служащему компаний необходимо оценить опыт работы и подвести итоги по следующим категориям:

- производство;
- продажа (организация и участие в торговле);
- реклама;
- получение прибыли;
- общие выводы.

Следует отметить, что проект «Школьные компании» позволит школьникам самореализоваться, попробовать реализовать на практике свои бизнес-проекты и заработать свои первые деньги, что может стать основой при выборе их будущей профессиональной деятельности.

Раздел 2

Проведение информационной
кампании, направленной на вовлечение
молодежи в предпринимательскую
деятельность

2.1. Описание этапа

Успешная реализация Программы «Ты – предприниматель» во многом зависит от ее информационного сопровождения, целью которого является повышение престижа предпринимательской деятельности в молодежной среде.

В рамках этапа «Проведение информационной кампании, направленной на вовлечение молодежи в предпринимательскую деятельность» предполагается проведение информационной кампании в едином фирменном стиле, соответствующем фирменному стилю федеральной программы.

В целях реализации указанного этапа необходимо выполнение работ, посредством которых можно передать информацию о возможностях программы целевой аудитории:

- организация взаимодействия с федеральной пресс-службой Программы;
- создание региональной Интернет-страницы на федеральном портале Программы (совместно с федеральной пресс-службой Программы);
- создание и модерация групп и страниц по молодежному предпринимательству в социальных сетях и сервисах;
- ежемесячное создание информационного видеоролика продолжительностью 60 секунд о молодых предпринимателях, участниках Программы и его размещение в сети «Интернет»;
- разработка дизайн-макетов и изготовление информационного буклета о Программе, в том числе содержащего информацию об условиях участия в Программе, ссылку на федеральную страницу Программы в сети «Интернет», контактную информацию (телефон единой «горячей линии» Программы, телефон, адрес электронной почты операторов программы на территории субъекта Российской Федерации);
- разработка и изготовление презентационного видеоролика о Программе;
- разработка и изготовление презентационного аудиоролика о Программе;
- разработка и изготовление наружных информационных материалов;
- проведение информационных встреч с потенциальными участниками Программы.

Информационная кампания в субъектах Российской Федерации проводится согласно требованиям настоящего методического руководства и рекомендуемым каналам коммуникаций с целевой аудиторией.

2.2. Основные задачи

Основные задачи команды, осуществляющей информационное сопровождение, – инициировать, структурировать и направлять поток информации о программе «Ты – предприниматель» в целях получения необходимого эффекта, т.е.:

- вызвать доверие и интерес у потенциальных участников программы;
- привлечь к участию партнеров;
- укрепить лояльное отношение к программе со стороны представителей региональных органов власти;
- тиражировать позитивный опыт;
- демонстрировать успешность, эффективность и важность программы «Ты – предприниматель» для развития предпринимательской среды в целом в Российской Федерации.

Для реализации указанных задач рекомендуется использование следующих инструментов:

- классические PR-инструменты (пресс-конференции, брифинги, пресс-туры, пресс-ланчи, пресс-релизы, статьи, комментарии и др.);
- дайджест новостей на федеральном сайте Программы «Ты – предприниматель» и региональных сайтах;
- блоги, онлайн-платформы в социальных сетях, приложения и т.д.

2.3. Особенности целевой аудитории

Социологические и маркетинговые исследования предвещают скорый триумф Поколения «Z» – детей, родившихся после 1995 года и сформированных цифровой революцией.

Они уже достаточно активны и влияние их будет только нарастать. Их социальные практики будут кардинально отличаться от практик предыдущих поколений. Однако, если за рубежом люди, родившиеся после 1995 года, мечтают стать предпринимателями, то их сверстники в России – менеджерами крупных корпораций.

В виду стремительно изменяющихся условий сфере занятости и ускоряющимся технологическим развитием у обеих категорий возникают сложности с профессиональным самоопределением.

Так или иначе, но мы имеем дело с аудиторией энергичной, амбициозной, сокрушающей авторитеты и в то же время слабо представляющей себе пути достижения успеха.

Это обстоятельство с одной стороны усложняет задачу общения, с другой – делает понятным, как и какими инструментами найти с Поколением «Z» общий язык.

Традиционные СМИ в данном случае не работают. Поколение «Z» не читает газет, не воспринимает объемные тексты, предпочитает рисунки, графики, видео и т.д. Поэтому классические инструменты в виде газетных статей и новостных сюжетов на радио и ТВ будут иметь ограниченный эффект.

Ввиду того, что целевой аудиторией Программы «Ты – предприниматель» потенциально является молодежь в возрасте от 14 до 30 лет, и согласно результатам исследований ранжируется как Поколение «Z», ниже представлены рекомендации и требования к использованию наиболее эффективных инструментов и каналов коммуникаций.

2.4. Каналы коммуникаций с целевой аудиторией

Канал коммуникаций № 1: социальные сети

Сегодня в общении с молодым поколением на первый план выходят социальные сети. Следует заметить – это особая среда. В ней бушуют свои эмоции, создаются свои кумиры, присутствуют не только легкомысленные материалы, но и довольно серьезные с точки зрения содержания статьи.

При этом следует понимать, что если материал размещен в социальных сетях, но не будет учитывать формат сетей (форму подачи, язык, иллюстративность), то это будут напрасно потраченное время и силы.

В лучшем случае труд «утонет» в мощном потоке всего остального. Но, он может стать еще и раздражителем, вызвать обратную реакцию и отторжение.

При отсутствии навыков привлечения нужной аудитории на свою сторону в социальных сетях рекомендуется обращаться или к журналистам, работающим в интернет-изданиях, или зарекомендовавшим себя блогерам.

Целесообразно сформировать базу данных журналистов-блогеров обладающих наибольшим опытом в данном сегменте, работающих с молодежной аудиторией, провести предварительные переговоры о возможном привлечении к работе и по итогам переговоров остановиться на 2-3 кандидатах, определить формат сотрудничества (частота публикаций, форма отчетности и т.д.)

Задача данного канала – создать единую интернет-площадку для общения, обмена мнениями и информацией, продвижения идей.

Открыв данный вид коммуникаций, необходимо помнить, что пользователь может прийти с вопросом в любое время суток и чем успешнее блог, тем больше аудитория.

Канал коммуникаций № 2: промоакции

Промоакции – совокупность действий, направленных на продвижение информации, которые воздействуют на целевую аудиторию (потенциальных участников). Определяющим успех промоакции являются два фактора: время и место.

Оптимальное число акций — 1-2 в течение всего периода проведения информационной кампании в зависимости от задач и специфики в конкретном регионе.

Целесообразнее всего нанять агентство, уже имеющее опыт в проведении промоакций, поскольку самостоятельно организовать весь процесс без должного опыта весьма затруднительно.

Канал коммуникаций № 3: наружные информационные материалы

Удачный макет и правильное место всегда дают хороший результат. Прежде всего, наружные информационные материалы имеют большую по сравнению с другими носителями аудиторию. Ненавязчивость наружных информационных материалов позволяет выработать большее доверие у аудитории. У наружных информационных материалов хорошая возможность четкого таргетирования аудитории: размещение наружной рекламы в местах, где чаще пребывают потенциальные потребители.

При использовании указанного канала также рекомендуется воспользоваться помощью рекламного агентства, располагающего собственными рекламными площадями на лучших рекламных местах.

Эффективность рекламы в данном случае зависит от многих факторов: поток людей, угол поворота рекламного щита, в какую сторону он направлен и т.д.

Канал коммуникаций № 4: средства массовой информации

Роль традиционных СМИ зависит от их влияния на общественность в целом. Необходимо создавать позитивный образ молодого предпринимателя — честного, инициативного, открытого, доброжелательного – не только в молодежной среде, но и среди старших поколений.

Для использования указанного канала необходимо сформировать медиа-базу (Приложение 2.1.) СМИ региона, выяснить на какую целевую аудиторию работают, каков их охват (территориальный и численный), точки распространения, тираж (если это печатное СМИ). Полученная информация

поможет в последующем сформировать медиа-план информационной кампании.

2.4. Общие требования к проведению информационной кампании

Информационная кампания должна состоять из комплекса мероприятий.

Все используемые материалы в рамках проведения информационной кампании Программы «Ты – предприниматель» должны содержать информацию:

- об условиях участия в Программе;
- ссылку на федеральную страницу Программы в сети «Интернет» (в том числе на страницу регистрации участников Программы);
- контактную информацию (телефон единой «горячей линии» Программы, телефон, адрес электронной почты операторов программы на территории субъекта Российской Федерации).

Ниже представлен перечень мероприятий для обязательной и дополнительной реализации в рамках проведения информационной кампании, направленной на вовлечение молодежи в предпринимательскую деятельность.

Обязательная часть:

1. Организация взаимодействия с федеральной пресс-службой Программы по следующим направлениям:

- выделение ответственного лица из числа сотрудников оператора Программы в целях взаимодействия с федеральной пресс-службой и СМИ, разработки и реализации стратегии информационной кампании и медиа-плана, а также формирования отчетности по итогам реализации информационной кампании;
- согласование стратегии информационной кампании и медиа-плана согласно форме № 1, представленной в Приложении 2.2.;
- согласование анонсирующих материалов и пострелизов;
- ежемесячное обеспечение медиа-отчетов.

2. Создание региональной Интернет-страницы на федеральном портале Программы:

- создание и сопровождение регионального Интернет-страницы на федеральном портале Программы в едином фирменном стиле, соответствующем фирменному стилю федеральной Программы «Ты – предприниматель» (совместно с федеральной пресс-службой Программы).

3. Создание и модерация групп и страниц по молодежному предпринимательству в социальных сетях и сервисах:

- подготовка легенды для работы в социальных сетях и блогах;
- проведение информационной кампании в социальных сетях и сервисах (ведение блогов, форумов и т.д.);
- ведение и сопровождение блогов и форумов в социальных сетях и сервисах (модерация);
- актуализация новостной ленты в социальных сетях и сервисах в рамках созданных групп, блогов и форумов.

4. Ежемесячное создание информационного видеоролика продолжительностью 60 секунд о молодых предпринимателях, участниках Программы и его размещение в сети «Интернет»:

- создание серии информационных роликов с участием активных участников Программы из числа молодых предпринимателей (каждый ролик – одна новая история успеха);
- размещение информационных роликов (включая текстовую версию) согласно графику, утвержденному федеральной пресс-службой, в сети Интернет, новостной ленте на Интернет-странице, группах в социальных сетях, блогах и т.д.

5. Разработка дизайн-макетов и изготовление информационного буклета о Программе, в том числе содержащего информацию об условиях участия в Программе, ссылку на федеральную страницу Программы в сети «Интернет», контактную информацию (телефон единой «горячей линии» Программы, телефон, адрес электронной почты операторов программы на территории субъекта Российской Федерации);

6. Разработка и изготовление презентационного видеоролика о Программе (продолжительность: до 30 секунд):

- разработка презентационного видеоролика о Программе с кратким описанием целей и задач Программы и анонса мероприятий в рамках Программы в субъекте Российской Федерации;
- размещение презентационного видеоролика в СМИ, сети Интернет, новостных лентах на Интернет-странице, группах в социальных сетях, блогах и т.д.

7. Разработка, изготовление и размещение презентационного аудиоролика о Программе (продолжительность: до 30 секунд): разработка презентационного аудиоролика о Программе с кратким описанием целей и задач Программы и анонса мероприятий в рамках Программы в субъекте Российской Федерации.

8. Разработка, изготовление и размещение наружных информационных материалов: в едином фирменном стиле, соответствующем фирменному стилю федеральной Программы «Ты – предприниматель».

9. Проведение информационных встреч с потенциальными участниками Программы: организация и проведение промоакций, встреч и мероприятий с участием молодежи в целях продвижения Программы в субъекте Российской Федерации и привлечения молодежи к участию в Программе (рекомендовано использование презентационного видеоролика о Программе):

– «Промоакции» – проводятся в местах скопления целевых групп потенциальных участников Программы, например, на остановках общественного транспорта в центральной части города, в торговых центрах с проходимостью не менее 1000 человек/день, корпусах высших учебных заведений;

– «Мини-презентации» – проводятся в учебных аудиториях высших и средних учебных заведений, компаниях и предприятиях с «молодежными коллективами». Например, представитель оператора Программы в течение 3-5 минут рассказывает о целях Программы, форматах мероприятия и возможностях для участников, распространяет информационные материалы о программе (флаеры, буклеты и др.);

– «Презентации программы» (40 – 120 мин.) – проводятся в высших учебных заведениях, коворкингах, антикафе, бизнес-инкубаторах и на массовых мероприятиях (конференции, форумы и т.д.). Количество участников презентации должно быть от 50 человек. Для усиления эффекта презентации для выступлений приглашаются молодые предприниматели, выпускники Программы и представители организаций инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства. Представитель Программы демонстрирует презентационный ролик о Программе, рассказывает подробно о каждом этапе и возможностях для участников Программы.

Дополнительная часть:

Информационное партнерство с организациями, осуществляющими деятельность в области молодежной политики, развития малого и среднего предпринимательства, средствами массовой информации:

– рекомендовано участие в мероприятиях различных организаций в качестве информационного партнера в целях размещения на партнерских площадках пресс-материалов, организации пресс-подходов, осуществления презентации Программы «Ты – предприниматель» и т.д.

2.4.1. Дополнительные требования к проведению информационной кампании

Основной задачей проведения информационной кампании является информирование целевой аудитории о мероприятиях, реализуемых в рамках Программы «Ты – предприниматель», и привлечение молодежи к участию в них.

Оператору Программы «Ты – предприниматель» необходимо в рамках проведения информационной кампании размещать во всех источниках информацию со ссылкой на федеральный Интернет-ресурс в целях обеспечения онлайн-регистрации молодежи, желающей принять участие в мероприятиях Программы «Ты – предприниматель».

Сформированная база данных на следующем этапе реализации Программы подлежит анализу в целях осуществления отбора участников образовательной программы в рамках Программы «Ты – предприниматель».

Также, в период проведения мероприятий в рамках информационной кампании важно проводить ежедневный мониторинг СМИ и интернет-ресурсов.

Кроме того, для выявления эмоционального контекста рекомендуется проводить контент-анализ медиа-среды.

По итогам проведения информационной кампании необходимо подготовить отчет о проделанной работе согласно форме № 2, представленной в Приложении 2.3.

Раздел 3

Отбор физических лиц в возрасте до 30 лет (включительно), имеющих способности к занятию предпринимательской деятельностью, в целях прохождения обучения по образовательным программам, направленным на приобретение навыков ведения бизнеса и создания малых и средних предприятий

3.1. Описание этапа

Этап «Отбор физических лиц в возрасте до 30 лет (включительно), имеющих способности к занятию предпринимательской деятельностью, в целях прохождения обучения по образовательным программам, направленным на приобретение навыков ведения бизнеса и создания малых и средних предприятий» является операционным этапом перед началом реализации образовательных программ и комплекса мероприятий, направленных на развитие молодежного предпринимательства, в рамках Программы «Ты – предприниматель».

На данном этапе оператор Программы «Ты – предприниматель» осуществляет отбор потенциальных участников Программы.

В целях обеспечения качественного отбора участников Программы предусмотрена процедура, состоящая из дополнительной и обязательной частей, в рамках которых подразумевается осуществление следующих задач:

- обеспечение проведения автоматизированного тестирования на федеральном Интернет-ресурсе (заочно);
- проведение собеседований с потенциальными участниками Программы (очно);
- проведение иных мероприятий, направленных на дополнительную оценку потенциальных участников Программы (дополнительно).

Данный раздел методического руководства определяет общие требования к методологии и порядку проведения отбора физических лиц в возрасте до 30 лет (включительно), имеющих способности к занятию предпринимательской деятельностью, в целях прохождения обучения по образовательным программам, направленным на приобретение навыков ведения бизнеса и создания малых и средних предприятий.

3.2. Общие требования к проведению автоматизированного тестирования

Проведение автоматизированного тестирования (далее – тестирование) потенциальных участников Программы «Ты – предприниматель» посредством сети «Интернет» на федеральном ресурсе предполагает проведение комплексного тестирования, которое должно совмещать анализ мотивационной сферы, личностных качеств и интеллектуальных способностей тестируемых, анализ их потенциала в рамках профессиональной деятельности – в качестве специалистов или управленцев.

Тестирование должно содержать не менее 150 заданий, включающих следующие диагностические блоки:

- личность (личностные качества);
- мотивация (диагностируется сфера профессиональной мотивации, готовность к ведению предпринимательской деятельности);
- профориентация (профессиональные качества).

По результатам тестирования формируется отчет, представляющий собой исчерпывающую информацию о тестируемом по диагностическим блокам со шкалой, отображающей предпринимательский потенциал тестируемых участников, а также списки профессий, наиболее близких тестируемому.

Отчет о респонденте должен содержать следующие блоки:

- информацию о тестировании (название теста, дата тестирования, продолжительность тестирования, номер протокола);
- информацию о респонденте (субъект Российской Федерации, город, ФИО, пол, возраст, телефон);
- факторный профиль;
- словесные интерпретации.

Словесные интерпретации включают в себя следующие блоки:

1. Блок мотивации (внешняя мотивация, финансовые мотивы, общественное признание, гигиенический фактор, отношение с руководством, сотрудничество в коллективе, внутренняя мотивация: ответственность работы, продвижение по службе, достижение личного успеха);

2. Блок интеллект (определение комплексного показателя общих способностей, степень выраженности отдельных аспектов интеллекта, таких как грамотность, пространственное воображение и математические способности);

3. Блок потенциал предпринимателя:

- блок «самосознание»;
- блок «профориентация»;
- блок «личность».

На основе проведенного тестирования оператор Программы «Ты – предприниматель» составляет список участников (рейтинг по уровню предпринимательских компетенций и способностей).

Электронная площадка тестирования имеет возможность хранения, просмотра и выгрузки результатов пройденных тестирований в виде сравнительной таблицы с числовыми показателями, а также просмотра

подробного текстового отчета по каждому участнику, прошедшему тестирование.

Проведение тестирования включает в себя следующие работы:

- обеспечение работы электронного портала интернет-тестирования;
- рассылка приглашений на участие в тестировании в виде электронных писем, содержащих ссылки на прохождение тестирования, или размещение ссылки на прохождение тестирования на федеральном Интернет-ресурсе;
- составление базы данных обработки протоколов участников тестирования с возможностью сортировки участников по шкале <предрасположенность участника к предпринимательской деятельности>;
- составление списка участников тестирования, имеющих высокую предрасположенность к предпринимательской деятельности для участия в дальнейших мероприятиях.

3.3. Общие требования к проведению собеседования с потенциальными участниками

Потенциальные участники Программы, набравшие по итогам тестирования необходимое количество баллов, допускаются к собеседованию.

Собеседования проводятся в индивидуальном формате с каждым потенциальным участником.

Основными задачами проведения собеседования является определение:

- мотивации потенциального участника в участии в Программе «Ты – предприниматель»;
- формата участия в мероприятиях Программы «Ты – предприниматель».

Для достижения результата собеседования рекомендуется включить в беседу следующие вопросы:

1. С какой целью вы участвуете в программе?
2. Есть ли у вас опыт занятия предпринимательской деятельностью? Какой?
3. Есть ли у вас бизнес-идея? Если есть, расскажите о ней.
4. Хотели бы вы пройти обучение? Если да, готовы ли посещать занятия без пропусков и написать бизнес-план в конце обучения?
5. Какие у вас ожидания от участия в программе?

По итогам собеседования необходимо зафиксировать результат проведения собеседования в протокол.

После сведения и обобщения всех протоколов собеседования информация о результатах доводится до участников отбора.

Собеседование должно проводиться с привлечением действующих предпринимателей, представителей бизнес-сообществ, органов государственной власти, учреждений, чья деятельность связана с поддержкой малого и среднего предпринимательства.

Экспертами могут выступать предприниматели, бизнес-тренеры, а также государственные служащие, сотрудники государственных бюджетных учреждений, организаций инфраструктуры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства и общественных объединений, работающих в сфере поддержки предпринимательской деятельности.

Требования к квалификации экспертов:

- наличие высшего образования;
- наличие практического опыта в реализации бизнес-проектов, программ и проектов в сфере поддержки предпринимательства, и т.п.;
- наличие положительных отзывов или рекомендаций с указанием контактов;
- общий стаж работы в сфере предпринимательской деятельности или поддержки предпринимательства не менее 5 лет.

3.4. Дополнительная часть

В качестве дополнительной части процедуры отбора участников Программы «Ты – предприниматель» рекомендуется проведение иных мероприятий, направленных на оценку бизнес-идей потенциальных участников (в случае наличия).

Мероприятия могут проходить в следующих форматах:

- бизнес игра;
- конкурс бизнес-проектов;
- краш-тесты;
- иные форматы.

3.4.1. Конкурс бизнес-проектов

В случае проведения оператором Программы «Ты – предприниматель» конкурса бизнес-проектов необходимо предусмотреть следующие требования:

1. Конкурс должен проводиться в соответствии с положением, утвержденным органом исполнительной власти субъекта Российской Федерации и включать в себя:

- проведение информационной кампании конкурса, направленной на информирование участников конкурса;
- обеспечение приема заявок на конкурс;
- формирование экспертного совета конкурса;
- организацию заочной процедуры оценки заявок участников конкурса;
- организацию процедуры очной оценки заявок участников в виде собеседования.

2. Экспертами могут выступать предприниматели, бизнес-тренеры, а также государственные служащие, сотрудники государственных бюджетных учреждений, организаций инфраструктуры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства и общественных объединений, работающих в сфере поддержки предпринимательской деятельности.

Требования к квалификации экспертов:

- наличие высшего образования;
- наличие практического опыта в реализации бизнес-проектов, программ и проектов в сфере поддержки предпринимательства, и т.п.;
- наличие положительных отзывов или рекомендаций с указанием контактов;
- общий стаж работы в сфере предпринимательской деятельности или поддержки предпринимательства не менее 5 лет.

3.5. Заключительное мероприятие

Потенциальные участники Программы, набравшие по итогам комплексного отбора (тестирование, собеседование и/или иные мероприятия) необходимое количество баллов и допустимый профиль, рекомендуются к участию в образовательной программе в рамках Программы «Ты – предприниматель».

Список участников образовательной программы (база данных) формируется по итогам анализа результатов проведенного комплексного отбора участников «Программы «Ты – предприниматель».

Раздел 4

Организация обучения физических лиц в возрасте до 30 лет по образовательным программам, направленным на приобретение навыков ведения бизнеса и создания малых и средних предприятий

4.1. Описание этапа

Одними из основных компонентов Программы «Ты предприниматель» являются образовательные программы, направленные на содействие созданию собственного предприятия и развитию бизнеса.

Этап «Организация обучения физических лиц в возрасте до 30 лет по образовательным программам, направленным на приобретение навыков ведения бизнеса и создания малых и средних предприятий» предназначен для участников, прошедших комплексный отбор и онлайн-регистрацию на федеральном Интернет-ресурсе, у которых выявлена предрасположенность к ведению бизнеса.

В рамках данного этапа участники Программы имеют возможность освоить на практике все необходимые навыки и инструменты для успешного старта и ведения бизнеса.

Образовательные программы позволят потенциальным и начинающим субъектам малых и средних предприятий отобрать оптимальную идею для бизнеса, разработать бизнес-проект, развить личностные навыки (ведение переговоров, управление проектами, управление персоналом), а также получить прикладные навыки в сфере предпринимательства.

Реализация мероприятий в рамках образовательных программ предусматривает проведение аудиторных семинаров и тренингов с использованием интерактивных методов обучения, встреч с руководителями компаний и известными людьми в мире бизнеса, самостоятельной работы участников, а также осуществление онлайн-трансляций, видеоконференций, участие региональных и федеральных бизнес-тренеров и экспертов.

Данный этап предусматривает реализацию в субъектах Российской Федерации обучающих мероприятий для слушателей в возрасте до 30 лет (включительно), в том числе для молодых людей с ограниченными возможностями:

- физические лица в возрасте до 30 лет (включительно), желающие начать свой бизнес (потенциальные предприниматели);
- физические лица в возрасте до 30 лет (включительно), осуществляющие предпринимательскую деятельность в установленном законом порядке (действующие предприниматели).

Образовательные программы в субъектах Российской Федерации формируются и реализуются согласно требованиям настоящего методического руководства и с учетом специфики региона.

В данном разделе операторам Программы «Ты – предприниматель» представлены основные требования и рекомендации к реализации образовательных программ для указанных категорий участников.

4.2. Общие требования к реализации образовательных программ

Операторам Программы «Ты – предприниматель» в рамках реализации этапа «Организация обучения физических лиц в возрасте до 30 лет по образовательным программам, направленным на приобретение навыков ведения бизнеса и создания малых и средних предприятий» необходимо обеспечить проведение следующих мероприятий:

- привлечение участников к образовательным программам;
- формирование списка участников образовательных программ;
- определение места проведения семинаров/тренингов и выездных мероприятий;
- подготовка учебного материала и оборудования для проведения семинаров/тренингов;
- проведение онлайн-мероприятий;
- реализация образовательных программ с привлечением региональных и федеральных бизнес-тренеров и экспертов;
- проведение мониторинга, оценки и формирование отчетности по итогам реализации образовательных программ (согласно требованиям раздела 9 настоящего методического руководства).

Участникам образовательных программ, принявшим участие не менее чем в 80% мероприятий, выдаются именные сертификаты согласно Приложению 4.1. к настоящему методическому руководству.

По итогам проведения обучающих мероприятий в рамках образовательных программ оператору необходимо предоставить слушателям анкету участника Программы «Ты – предприниматель» согласно Приложению 9.2. в целях получения обратной связи о качестве проведенных мероприятий.

4.2.1. Привлечение участников к образовательным программам

Для привлечения молодежи из числа отобранных участников, прошедших комплексный отбор и онлайн-регистрацию на федеральном Интернет-ресурсе, к реализации образовательных программ необходимо использовать все возможные информационные каналы:

- размещение анонса о старте образовательных программ на официальных сайтах уполномоченного органа исполнительной власти в субъекте Российской Федерации и оператора Программы «Ты – предприниматель»;

- обеспечение верной рассылки по базе данных потенциальных участников образовательных программ с информацией о дате, месте и тематике семинаров/тренингов в рамках образовательных программ;
- обеспечение работы сотрудника оператора Программы по обслуживанию звонков, входящих от единой «горячей линии» Программы в целях оказания справочной консультации об условиях участия в образовательных программах.

Информационную кампанию о старте образовательных программ необходимо осуществить заблаговременно, не менее чем за 20 дней до начала первого мероприятия.

4.2.2. Формирование списка участников образовательных программ

При формировании списка участников образовательных программ, в целях обеспечения эффективности проведения семинаров/тренингов, рекомендуется включать в состав каждой группы не более 20 человек, из числа отобранных участников программы, прошедших комплексный отбор и онлайн-регистрацию на федеральном Интернет-ресурсе.

Список участников образовательных программ формируется согласно Приложению 4.2. к настоящему методическому руководству.

4.2.3. Определение места проведения семинаров/тренингов и выездных мероприятий

При выборе места проведения мероприятий (не более чем для 20 участников) в рамках образовательных программ необходимо предусмотреть:

- удобное местоположение (например, в пешей доступности к общественному транспорту и территориально удобное для участников образовательных программ в целях обеспечения полной и ежедневной посещаемости);
- размер учебной аудитории (для 20 участников рекомендуется помещение общей площадью 50-60 кв.м. из расчета не менее 2,5 кв.м. на 1 человека);
- существенные условия помещения (хорошее освещение, хорошая система вентиляция; низкий уровень шума, отсутствие внешних помех во время проведения учебных мероприятий);
- наличие посадочных мест, возможности конспектирования, белой доски и настенных часов в помещении для проведения мероприятий;
- наличие общественных уборных в зоне проведения мероприятий.

Рекомендуемые места:

- коворкинги, анти-кафе, свободные пространства;
- объекты инфраструктуры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства;
- площадки общественных объединений.

4.2.4. Методология проведения семинаров/тренингов

При проведении семинаров/тренингов привлеченным бизнес-тренерам необходимо использовать инструменты интерактивного метода обучения.

Интерактивная методика позволит обеспечить вовлечение участников семинаров/тренингов в процесс обучения, наладить коммуникации внутри групп, рассмотреть на примере реальных бизнес-кейсов ситуации, с которыми молодые предприниматели могут столкнуться в процессе создания или развития своего бизнеса, и сформировать возможные варианты действий в этих ситуациях.

Инструменты интерактивного метода обучения:

- дискуссии;
- мозговой штурм;
- лекции;
- деловые и ролевые игры;
- кейсы и упражнения;
- наглядные пособия;
- видео - и аудио материалы;
- презентации;
- работа в малых группах;
- индивидуальная работа (и/или полевая работа) и т.д.

При планировании обучающего курса необходимо учитывать влияние методов обучения на степень усвоения материала. В качестве примерного инструмента рекомендовано использование инструмента, получившего название «Пирамида обучения» Эдгара Дейла согласно рис. 4.1.



Рис. 4.1.

4.2.5. Подготовка учебного материала и оборудования для проведения семинаров/тренингов

Для эффективной реализации обучающих мероприятий следует подготовить необходимое оборудование, наглядные и учебные материалы и обеспечить удобства для его участников.

Для создания соответствующих условий рекомендуется использование следующих материалов и оборудования:

- проекционного экрана с отражающим типом полотна или плазмы, конструкцией на жесткой основе и видеопроектора для трансляции презентаций, видеоконференций и т.д.;
- персонального компьютера/ноутбука, принтера и/или копировальной машины для тренеров и участников образовательных программ в зоне проведения мероприятий;
- раздаточного материала (наглядные и учебные материалы, согласно требованиям обучающих программ);
- канцелярские принадлежности для участников и тренеров мероприятий (блокноты, ручки, карандаши, маркеры, папки, канцелярский скотч, бумага А4, цветная бумага, флип-чарт, флипы, стикеры и т.д.).

4.2.6. Проведение онлайн-мероприятий

Онлайн-мероприятия рекомендуется проводить при реализации образовательных программ для потенциальных и действующих предпринимателей.

При проведении онлайн-мероприятий допускаются следующие форматы мероприятий:

- онлайн-трансляции семинаров, тренингов, мастер-классов для участников образовательной программы;

- организация и проведение телемостов и видеоконференций с участием федеральных и региональных бизнес-тренеров и экспертов;
- проведение дистанционных курсов, онлайн-обучения и вебинаров по тематикам, соответствующим содержанию образовательной программы;
- создание медиатеки на официальном сайте оператора Программы «Ты – предпринимателя», содержащей материалы, статьи и видеоуроки по тематикам, соответствующим содержанию образовательной программы.

Примеры:

- обучающие программы и проект «Бизнес-школа «Деловой среды» АО «Деловая среда»;
- обучающие программы АНО ДПО «Международный институт менеджмента предпринимателей» Торгово-промышленной палаты Российской Федерации.

4.2.7. Реализация образовательных программ с привлечением региональных и федеральных бизнес-тренеров и экспертов

При реализации образовательных программ необходимо сформировать тренерско-преподавательский состав (не менее 3 человек) из числа региональных и федеральных бизнес-тренеров и экспертов, соответствующих следующим требованиям к квалификации:

- не менее одного специалиста в области создания и развития бизнеса (бизнес-тренеры, бизнес-консультанты), имеющего успешный опыт проведения бизнес-тренингов с использованием интерактивных методов обучения по обозначенным в рамках образовательных программ тематикам не менее 3 лет;
- не менее одного эксперта/наставника, имеющего опыт участия в мероприятиях всероссийского уровня, опыт обучения и наставничества предпринимателей не менее 3 лет (наличие положительных отзывов о работе от клиентов – владельцев бизнесов), а также признанных экспертным профессиональным сообществом;
- не менее одного предпринимателя из числа активистов и успешных предпринимателей, имеющего успешный опыт ведения коммерческой деятельности не менее 5-ти лет, заметные достижения в бизнесе (лидерство в своем рынке, успешный вывод на рынок абсолютно нового продукта) и обучении молодых людей.

4.3. Образовательная программа для физических лиц в возрасте до 30 лет (включительно), желающих начать свой бизнес

В рамках образовательной программы для физических лиц в возрасте до 30 лет (включительно), желающих начать свой бизнес (потенциальные

предприниматели), необходимо обучить участников навыкам создания бизнеса, в том числе отбору оптимальной бизнес-идеи, формированию бизнес-плана, развитию личностных качеств (умение вести переговоры, управление персоналом), а также прикладным навыкам в сфере предпринимательства.

При проведении обучающих мероприятий важно использование интерактивных методов обучения, позволяющих обеспечить активное вовлечение участников в образовательный процесс и получение практических и прикладных навыков создания и ведения бизнеса.

Особенностью обучающих мероприятий должна быть комбинация теории и практики, то есть проведение аудиторных семинаров и тренингов с использованием интерактивных методов обучения, обеспечение встреч с руководителями компаний и известными людьми в мире бизнеса, посещение предприятий, самостоятельной работы участников, а также осуществление онлайн-трансляций и видеоконференций.

4.3.1. Содержание образовательной программы для физических лиц в возрасте до 30 лет (включительно), желающих начать свой бизнес

Образовательная программа для физических лиц в возрасте до 30 лет (включительно), желающих начать свой бизнес, должна состоять из комплекса обучающих мероприятий. Ниже представлен перечень обучающих мероприятий для обязательной и дополнительной реализации в рамках образовательных программ.

Обязательная часть

1) Тренинг «Ты – предприниматель» по обучению основам предпринимательства и развитию предпринимательских качеств:

- продолжительность учебной программы не менее 3 часов;
- в рамках тренинга рассматриваются основные аспекты предпринимательства, развивают личные качества участников в качестве предпринимателя (инициативность, настойчивость, уверенность в себе, ответственность, умение принимать решение и т.д.).

2) Тренинг по обучению навыкам отбора бизнес-идеи:

- продолжительность учебной программы не менее 4 часов;
- в рамках тренинга рассматриваются бизнес-идеи приемлемые для реализации на рынке с учетом региональных особенностей, осуществляется генерация бизнес-идей, отбор оптимальной идеи для ведения бизнеса, анализ отобранной бизнес-идеи и т.д. Анализ бизнес-идеи также можно провести с использованием практической работы участников, например, проведение анкетирования или опроса населения по определению

потребности потенциальных потребителей в планируемом к выпуску продукте/услуге.

3) Тренинг по бизнес-планированию:

- продолжительность учебной программы не менее 30 часов и дополнительная самостоятельная работа участников;
- в рамках тренинга участников обучают навыкам формирования концепции бизнеса, разработки маркетингового, производственного, организационного и финансового планов бизнеса.

При проведении данного тренинга важно использование практической работы и вовлечение участников к самостоятельной активности, индивидуальные занятия по заполнению бизнес-плана, проведение маркетингового исследования в поле, пробный запуск продукции и т.д.

Итог: в завершении тренинга каждый участник должен иметь готовый бизнес-план ранее отобранной бизнес-идеи.

4) Семинар на тему юридических аспектов бизнеса:

- продолжительность учебной программы не менее 3 часов;
- в рамках семинара участники рассматривают существующие формы бизнеса, преимущества и недостатки ООО и ИП, пошаговую инструкцию по процедуре регистрации предприятия и знакомятся с действующей системой налогообложения.

5) Семинар о существующей инфраструктуре поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства в субъекте Российской Федерации:

- продолжительность учебной программы не менее 3 часов;
- в рамках семинара участников информируют о мерах государственной поддержки и существующей финансовой, консультационной, имущественной, инновационно-производственной инфраструктурах поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства в субъекте Российской Федерации.

б) Мастер-классы с участием представителей регионального бизнес-сообщества, общероссийских общественных организаций, осуществляющих деятельность в области поддержки предпринимательства, бизнес-объединений, наставников и менторов из числа активистов и успешных предпринимателей:

- продолжительность учебной программы не менее 2 часов, включая формат вопрос-ответ;
- в рамках мастер-классов участников обучают навыкам ведения переговоров, увеличения продаж, взаимоотношений с поставщиками и клиентами, а также прикладным навыкам ведения бизнеса.

Дополнительная часть:

- посещение успешных предприятий, действующих на территории субъекта Российской Федерации, и организация стажировок для участников образовательной программы;
- онлайн-мероприятия с участием региональных и федеральных бизнес-тренеров и экспертов;
- тренинги и семинары по темам бизнес-моделирования, формирования клиентской базы, франчайзинга, финансовой грамотности и менеджмента, сертификации и лицензирования, рекламы и продаж, оперативного менеджмента, управления проектами и персоналом, техники ведения переговоров, видов и процедуры проверок субъектов малого и среднего предпринимательства, рассмотрение практических бизнес-кейсов и т.д.

Пример:

- программа «Азбука предпринимателя» для потенциальных и начинающих предпринимателей АО «Корпорация «МСП».

В завершении каждого мероприятия в рамках образовательной программы для физических лиц в возрасте до 30 лет (включительно), желающих начать свой бизнес, оператор Программы «Ты – предприниматель» должен предоставить участникам Заявку на получение консультационных услуг (консультации и наставничество) согласно Приложению 4.3. в целях последующего информационного сопровождения участников по адаптации и последующей реализации разработанных бизнес-планов, создания бизнеса, содействия в получении мер поддержки и финансирования.

4.3.2. Итоговое мероприятие образовательной программы для физических лиц в возрасте до 30 лет (включительно), желающих начать свой бизнес

По итогам прохождения образовательной программы участники формируют бизнес-планы своих будущих предприятий.

Итоговым мероприятием образовательной программы является Конкурс бизнес-проектов.

Конкурс бизнес-проектов проводится в соответствии с положением, утверждаемым органом исполнительной власти субъекта Российской Федерации и включает в себя:

- информирование участников обучающих мероприятий о проведении конкурса бизнес-проектов;

- обеспечение приема бизнес-проектов участников для проведения конкурса;
- формирование экспертного совета конкурса бизнес-проектов;
- организацию заочной процедуры оценки заявок участников конкурса бизнес-проектов;
- организацию процедуры очной оценки заявок участников в виде презентации.

Экспертами по оценке презентаций бизнес-проектов могут выступать предприниматели, бизнес-тренеры, а также государственные служащие, сотрудники государственных бюджетных учреждений, организаций инфраструктуры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства и общественных объединений, работающих в области поддержки предпринимательства.

Требования к квалификации экспертов:

- наличие высшего образования;
- наличие практического опыта в реализации бизнес-проектов, программ и проектов в сфере поддержки предпринимательства, и т.п.;
- наличие положительных отзывов или рекомендаций с указанием контактов;
- общий стаж работы в сфере предпринимательской деятельности или поддержки предпринимательства не менее 5 лет.

Разработанные в рамках образовательной программы бизнес-планы участников конкурса представляются на рассмотрение экспертного совета Конкурса в формате презентаций с кратким описанием проектов.

Итоги Конкурса бизнес-проектов подводятся в рамках финального мероприятия Программы «Ты – предприниматель» на площадке Конгресса «Ты – предприниматель» (раздел 6 настоящего методического руководства).

Рекомендуемая форма содержания презентации проекта представлена в Приложении 4.4.

При информировании участников обучающих мероприятий о проведении Конкурса бизнес-проектов оператор Программы «Ты – предприниматель» предоставляет в открытом доступе потенциальным участникам:

- условия участия в Конкурсе бизнес-проектов;
- рекомендуемую форму презентации бизнес-проекта;
- сроки подачи документов для участия в Конкурсе бизнес-проектов, место и время проведения очного этапа Конкурса.

Победителям Конкурса бизнес-проектов выдаются дипломы согласно рекомендуемому шаблону по форме, представленной в Приложении 4.5.

Церемония награждения победителей Конкурса бизнес-проектов должна быть предусмотрена в программе Конгресса «Ты – предприниматель» (раздел 6 настоящего методического руководства).

4.3.3. Содержание образовательной программы физических лиц в возрасте до 30 лет (включительно), осуществляющих предпринимательскую деятельность в установленном законом порядке

Целевой аудиторией образовательной программы для физических лиц в возрасте до 30 лет (включительно), осуществляющих предпринимательскую деятельность в установленном законом порядке (действующие предприниматели), могут быть:

- субъекты малого и среднего предпринимательства;
- участники программы «Ты – предприниматель» предыдущих лет.

Цель образовательной программы для физических лиц в возрасте до 30 лет (включительно), осуществляющих предпринимательскую деятельность в установленном законом порядке – содействие развитию бизнеса действующих молодых предпринимателей.

Обязательная часть:

Обязательной частью образовательной программы для действующих предпринимателей является проведение обучающих мероприятий, т.е., организация и проведение семинаров и тренингов с привлечением региональных и/или федеральных тренеров по следующим тематикам (продолжительность одного мероприятия не менее 3 часов и не более 35 часов):

- анализ бизнеса и управление предприятием;
- стратегическое и маркетинговое планирование;
- управление человеческими ресурсами;
- управление товарно-материальными запасами предприятия;
- калькуляция себестоимости продукции/услуг;
- финансовое планирование;
- источники финансирования, в том числе банковские и иные финансовые продукты на льготных условиях;
- бухгалтерский учет и система налогообложения;
- разработка и реализация новых проектов;
- межрегиональное продвижение бизнеса и создание филиальной сети и т.д.

Дополнительная часть:

Перед планированием дополнительных семинаров и тренингов для действующих предпринимателей необходимо осуществление анализа потребности в обучении участников в целях последующей организации и проведения мероприятий по интересующим их тематикам.

В качестве дополнительных мероприятий рекомендуется проведение семинаров и тренингов по следующим темам:

- проверки субъектов МСП, сертификация и лицензирование, участие в закупках (ФЗ-223 и ФЗ-44), меры поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, юридические аспекты бизнеса, навыки ведения переговоров, международный маркетинг, интернет-маркетинг, аутсорсинг и т.д.

- организация и проведение стажировок участников на предприятиях субъекта Российской Федерации;

- проведение онлайн-мероприятий с участием региональных и федеральных бизнес-тренеров и экспертов;

- проведение встреч, круглых столов и бизнес-завтраков с привлечением (на бесплатной основе) представителей органов исполнительной власти субъекта Российской Федерации и успешных предпринимателей по актуальным для молодых предпринимателей тематикам, в том числе по разъяснению нормативных актов, процедуры проведения проверок, подготовки налоговой отчетности и т.д.

Пример:

- программа «Школа предпринимательства» для действующих предпринимателей АО «Корпорация «МСП».

В завершении каждого мероприятия в рамках образовательной программы для физических лиц в возрасте до 30 лет (включительно), осуществляющих предпринимательскую деятельность в установленном законом порядке, оператор Программы «Ты – предприниматель» должен предоставить участникам Заявку на получение консультационных услуг (консультации и наставничество) согласно Приложению 4.3. в целях последующего информационного сопровождения участников в процессе развития бизнеса и содействия в получении мер поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства.

4.3.4. Итоговое мероприятие образовательной программы для физических лиц в возрасте до 30 лет (включительно), осуществляющих предпринимательскую деятельность в установленном законом порядке

Итоговым мероприятием образовательной программы для физических лиц в возрасте до 30 лет (включительно), осуществляющих

предпринимательскую деятельность в установленном законом порядке, может быть Всероссийский конкурс «Молодой предприниматель России».

Рекомендации и основные требования к организации и проведению региональных этапов Всероссийского конкурса «Молодой предприниматель России» представлены в разделе 8 настоящего методического руководства.

Раздел 5

Оказание консультационных услуг
молодым предпринимателям

5.1. Описание этапа

Этап «Оказание консультационных услуг молодым предпринимателям» предназначен для участников, прошедших обучение в рамках образовательной программы, у которых выявлена предрасположенность к ведению бизнеса и разработан бизнес-план для создания нового предприятия, а также участников Программы предыдущих лет и действующих субъектов молодежного предпринимательства.

В рамках данного этапа участники Программы имеют возможность получить консультации:

- о существующих формах и условиях получения государственной поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства в субъекте Российской Федерации;
- по практическому применению полученных в рамках образовательной программы навыков и инструментов для старта и ведения бизнеса;
- по поиску необходимого персонала, помещения, оборудования, регистрации предприятия, ведения бухгалтерского учета, системы налогообложения и т.д.

Также участники Программы «Ты – предприниматель» на данном этапе имеют возможность взаимодействия с наставниками, имеющими успешный опыт в ведении собственного бизнеса, которые смогут их сопровождать в процессе создания и старта бизнеса, оказывая необходимую консультационную поддержку.

Данный раздел методического руководства определяет общие требования к качеству консультационных услуг, принципы и порядок организации оказания услуг, в том числе информационное сопровождение, требования к кадровому и материально-техническому обеспечению деятельности по оказанию консультационных услуг.

5.2. Кадровое обеспечение оказания услуг

Консультационные услуги должны осуществляться специалистами оператора Программы, соответствующими следующим требованиям к квалификации:

- наличие высшего образования в области экономики, менеджмента, финансов, юриспруденции, маркетинга, системы налогообложения (копия диплома);

- наличие опыта работы в оказании консультационных услуг не менее 3 лет (справка-резюме кандидата, трудовая книжка и т.д.);
- предпочтительно наличие дополнительных знаний в области, соответствующей тематике консультирования (сертификаты о прохождении бизнес-тренингов, дипломы о повышении квалификации т.д.);
- предпочтительно наличие опыта в ведении предпринимательской деятельности не менее 5 лет (справка-резюме кандидата, трудовая книжка, свидетельство о ведении предпринимательской деятельности и т.д.).

5.3. Материально-техническое обеспечение и информационное сопровождение оказания услуг

1. Консультационные услуги должны оказываться в специальных помещениях (далее – консультационные пункты), отвечающих требованиям санитарно-гигиенических норм и правил, строительных норм и правил, правил противопожарной безопасности и иным требованиям действующего законодательства Российской Федерации и оборудованных необходимыми средствами связи (телефон, доступ к сети Интернет), рабочими местами для консультантов.

2. Консультационный пункт должен быть расположен в удобном для участников Программы месте. Например, в пешей доступности к общественному транспорту и/или на площадке, где реализуются образовательные программы.

3. Оборудование (компьютеры, оргтехника и другое), которым оснащен консультационный пункт, должно отвечать требованиям государственных стандартов, технических условий, при соблюдении которых обеспечивается бесперебойная работа консультантов.

4. Персональные компьютеры консультантов должны содержать современное и лицензионное программное обеспечение (справочно-правовые системы, с которыми работают консультанты, должны постоянно обновляться).

5. Оказание консультационных услуг по телефону единой «горячей линии» Программы должно быть обеспечено выделенным постоянно действующим каналом связи. О перерывах или других технических сбоях связи консультанты должны уведомлять в течение 24 часов с момента технического нарушения связи.

5.4. Общие требования к оказанию консультационных услуг

5.4.1. Требования к консультантам

Операторам Программы «Ты – предприниматель» в рамках реализации этапа «Оказание консультационных услуг молодым предпринимателям» необходимо обеспечить работу консультантов согласно требованиям настоящего методического руководства.

Режим работы:

- рабочие часы консультационного пункта с 9:00 до 18:00 по рабочим дням, за исключением выходных и праздничных дней;
- в течение рабочего дня консультанты находятся в консультационном пункте.

Внешний вид:

- деловой стиль одежды.

Начало рабочего дня

К началу рабочего дня консультанты должны обеспечить загрузку всех необходимых приложений и программ, проверить наличие всех необходимых документов: бланков, договоров и других документов, необходимых при работе с заявителями. Имеющиеся печатные рекламные материалы Программы должны быть актуальны и размещены в консультационном пункте.

Принцип работы консультационного пункта

- консультанты работают с каждым заявителем, приходящим в консультационный пункт, (в случае если консультант занят и в консультационном пункте образовалась очередь, необходимо заинтересовать заявителя информационными печатными материалами);
- консультации в консультационном пункте оказываются на безвозмездной основе.

Рабочее место консультантов

Консультанты соблюдают порядок на рабочем столе. На столе может быть размещен необходимый для работы минимум канцелярских принадлежностей, табличка с ФИО, должностью и информацией о безвозмездности услуг.

Консультант обязан:

- относиться ко всем заявителям внимательно и дружелюбно;
- говорить на понятном заявителю языке, минимизировать употребление профессиональных терминов либо доходчиво объяснять их значение;
- в процессе консультации информировать заявителя о существующих мерах поддержки молодых предпринимателей;

– при оказании консультаций использовать наглядные материалы: печатные рекламные материалы, списки необходимых документов и пр.

Кодекс консультанта

Любая информация, касающаяся дел заявителей, является конфиденциальной и не может быть использована в каких-либо других интересах, кроме общественных, в случае получения согласия заявителя на ее распространение.

Консультанты не могут брать на себя задания, не соответствующие уровню их квалификации и не оказывают услуги при обстоятельствах или условиях, которые могут повлиять на их объективность или независимость.

Каждое обращение или запрос, полученные от заявителей – участников Программы, принятые к исполнению, выполняются на индивидуальной основе.

Цель консультантов – передача заявителям информации, знаний и рекомендаций, которые могут быть эффективно использованы в работе.

Консультанты с уважением относятся к профессиональным обязанностям и квалификации участников Программы.

5.4.2. Формы, порядок и тематика консультационных услуг

1. В рамках реализации этапа «Оказание консультационных услуг молодым предпринимателям» осуществляются следующие виды *обязательных консультационных услуг*:

- очные консультации (индивидуальные и групповые консультации);
- заочные консультации (справочная и документированная консультация).

Консультационные услуги участникам Программы «Ты – предприниматель» оказываются по следующим тематикам:

- государственная регистрация субъектов малого и среднего предпринимательства;
- налогообложение и бухгалтерский учет;
- меры государственной поддержки (финансовая, имущественная, инновационно-производственная);
- источники финансирования (кредиты, инвестиции);
- трудовые отношения, в том числе гражданско-правовые договоры и кадровый документооборот;

- составление типовых документов, используемых в процессе предпринимательской деятельности;
- формы государственного контроля (надзора) и муниципального контроля;
- размещение бизнеса (аренда, выкуп, перевод помещения из одной категории в другую);
- участие в государственных и муниципальных заказах на поставку товаров, выполнение работ, оказание услуг;
- продвижение продукции/услуг;
- процедура лицензирования и сертификации;
- правовая защита и юридические аспекты предпринимательства;
- бизнес-планирование и подготовка инвестиционных проектов;
- привлечение инвестиций и т.д.

2. *Очные консультации* должны быть оказаны в индивидуальной форме.

Под очными консультациями понимаются информационно-консультационные услуги, оказываемые молодым людям, желающим организовать собственное дело (потенциальные предприниматели) и субъектам малого и среднего предпринимательства (действующие предприниматели).

Консультационные услуги оказываются в консультационном пункте (специальное помещение, оборудованное необходимыми средствами связи (телефон, доступ к сети Интернет), рабочими местами для консультантов, в том числе мебелью, оргтехникой, персональными компьютерами с программным обеспечением) в порядке приема, обеспечивающего непосредственный контакт участников Программы с консультантами.

Время оказания одной очной консультации в индивидуальной форме составляет не менее 15 минут.

Индивидуальная очная консультация оказывается в следующем порядке:

- прием обращения (запроса) от участника Программы;
- определение потребностей участника Программы;
- заключение договора на оказание безвозмездных услуг согласно форме, представленной в Приложении 5.1.;
- формирование перечня необходимой консультационной поддержки;
- оказание консультационной услуги согласно сформированному перечню;

- получение обратной связи от участника Программы о степени удовлетворенности оказанной услугой, а также подписание Акта об оказании консультационных услуг (Приложение 5.2.);

- внесение информации об обращении и контактных данных участника программы в электронный Журнал регистрации обращений (Приложение 5.3.) в целях последующего сопровождения, мониторинга и отчетности об оказании консультационной услуги.

При оказании услуг, направленных на формирование и доработку бизнес-плана, государственную регистрацию бизнеса, а также старт бизнеса, консультации оказываются неоднократно. В данном случае, формируется график оказания консультационных услуг согласно перечню необходимой консультационной поддержки.

Дополнительно в рамках повышения профессиональных компетенций начинающих и действующих молодых предпринимателей могут проводиться консультации по повышению управленческих навыков:

- анализ и оценка ситуации;
- принятие управленческих решений;
- бесконфликтное решение спорных вопросов;
- система мотивации персонала и управление человеческими ресурсами, в том числе делегирование ответственности;
- умение вести переговоры;
- успешное управление бизнесом и правильное целеполагание.

По итогам оказания консультации необходимо внесение информации об обращении и контактных данных участника Программы в базу данных (электронный журнал регистрации обращений) получателей поддержки в целях последующего сопровождения, мониторинга и отчетности об оказании консультационной услуги.

3. *Заочные консультации* могут быть оказаны форме Онлайн-консультирования и консультаций по телефону единой «горячей линии» Программы.

Онлайн-консультирование (посредством сети Интернет) оказывается при идентификации получателя поддержки (в запросе должны быть указаны):

- полное наименование (ФИО) получателя поддержки;
- реквизиты (ОГРН либо ИНН юридического/физического лица);
- контактный адрес и телефон.

Онлайн-консультирование в свою очередь может быть оказано в двух формах:

– форма обратной связи (вопрос-ответ), размещенная на официальном сайте оператора Программы «Ты – предприниматель», где срок ответа на стандартные вопросы не должен превышать 24 часов.

– документированная консультация, требующая подготовки письменного ответа на запрашиваемый вопрос с учетом предоставления запрошенных документов, нормативных актов и т.д., где срок ответа на вопрос не должен превышать 5 дней (с предварительным уведомлением получателя поддержки о сроках направления ответа в течение 24 часов с момента получения запроса).

Все ответы консультанта должны содержать ссылки на нормативно-правовые законодательные акты Российской Федерации, быть полными, развернутыми и понятными для получателя услуг.

При оказании заочной консультации консультант должен внести в базу данных (электронный журнал регистрации обращений) дату получения вопроса, наименование (ФИО) консультируемого, контакты, тему вопроса и дату направления ответа, а также сохранить копию ответа.

Заочные консультации по каналу единой телефонной связи – «горячей линии» – оказываются в качестве справочной консультации.

Обращения, поступившие по единому федеральному каналу телефонной связи «горячей линии», переключаются на выделенную телефонную линию в консультационном пункте.

Консультант в рамках указанной формы информирует получателя поддержки о существующих мероприятиях Программы «Ты – предприниматель» (например, рекомендует участие в образовательных программах, в случае если заявитель впервые узнал о Программе), мерах поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, об условиях получения консультационных услуг и т.д.

Консультант при оказании услуги осуществляет запись в базе данных (электронный журнал регистрации обращений) с отметкой даты, наименования (ФИО) получателя поддержки и темы оказанной консультации.

5.5. Наставничество

Дополнительной частью этапа «Оказание консультационных услуг молодым предпринимателям» является реализация мероприятий, направленных на обеспечение участников Программы «Ты – предприниматель» возможностью взаимодействия с наставниками, имеющими успешный опыт в ведении собственного бизнеса.

Наставники смогут сопровождать участников Программы в процессе создания и старта бизнеса, оказывая необходимую консультационную поддержку.

Целевая аудитория: участники Программы «Ты — предприниматель» – потенциальные и действующие предприниматели, принявшие участие в образовательных программах и заявившие потребность в получении консультационных услуг со стороны наставников.

Что такое наставничество?

Под наставничеством в предпринимательстве понимается взаимодействие на индивидуальной основе менее опытного предпринимателя с более опытным (наставником), добровольно и бесплатно помогающим наставляемому развивать его бизнес.

Наставник в Программе «Ты – предприниматель» – это индивидуальный предприниматель или руководитель/учредитель, соучредитель юридического лица – субъекта малого или среднего предпринимательства, осуществляющий наставничество в предпринимательстве.

Наставляемый в Программе «Ты – предприниматель» – это потенциальный предприниматель и/или индивидуальный предприниматель или руководитель/учредитель, соучредитель юридического лица – субъекта малого или среднего предпринимательства, в отношении которого осуществляется деятельность наставника (наставничество в предпринимательстве).

Наставничество – это практический подход, помогающий молодым предпринимателям развить их собственные способности и знания на этапах начала и роста их бизнеса.

Наставничество способствует долгосрочному развитию бизнеса и расширению его перспектив.

Принципы наставничества:

1. Добровольность – нельзя заставить быть наставником, как и нельзя, заставить наставляемого общаться с наставником;
2. Индивидуальность – наставник с наставляемым общается один на один, в каждой паре складываются свои, индивидуальные правила взаимодействия;
3. Безвозмездность – за помощь наставляемому наставник не получает материальное вознаграждение;
4. Конфиденциальность – все, что обсуждается в паре, остается строго между ними. Распространение любой информации происходит с согласия сторон;
5. Открытость (о победах и поражениях) – наставник открыто

рассказывает не только о своих успехах, но и о неудачах. Также, откровенен должен быть и наставляемый. Без доверительных отношений не получится эффективного взаимодействия;

6. Невмешательство в руководство бизнеса – наставник не давит, не настаивает на своем мнении. Вся ответственность за принимаемые решения лежит на собственнике бизнеса – на наставляемом;

7. Отношение к наставляемому не как к конкуренту – наставник не воспринимает наставляемого как конкурента. Для нивелирования такого явления учитывается сфера бизнесов наставника и наставляемого при формировании пары;

8. Запрет на финансирование бизнеса наставляемого – наставляющий не инвестирует в бизнес наставляемого и не финансирует его даже косвенно. В противном случае, велик риск вмешательства в принятие решений наставляющим.

Функции наставника:

– высказывает независимое мнение о молодом предпринимателе и его бизнес-проекте/бизнесе;

– выслушивает на условиях конфиденциальности вопросы молодого предпринимателя касательно бизнес-проекта/бизнеса;

– делится с наставляемым своим собственным опытом взлетов и падений;

– по-дружески и беспристрастно помогает наставляемому и направляет его;

– предоставляет молодому предпринимателю честную и конструктивную обратную связь;

– помогает расставлять приоритеты в бизнесе, ставить правильные цели и достигать их;

– показывает возможные пути или задает те вопросы, которые помогают сделать выбор между возможными вариантами;

– выступает в качестве референтной группы для идей наставляемого;

– помогает принимать правильные решения, предлагая альтернативы на основе собственного опыта;

– постоянно поддерживает и воодушевляет наставляемого.

Рекомендуемая периодичность встреч в паре «наставник – наставляемый»:

– не менее 2 встреч в месяц;

– не менее чем по одному часу в течении 12 месяцев.

5.5.1. Привлечение и отбор наставников

Критерии и личные характеристики потенциальных наставников

В качестве наставников рассматриваются индивидуальный предприниматель или руководитель/учредитель, соучредитель юридического лица – субъекты малого и среднего предпринимательства – физические лица, соответствующие следующим критериям:

- наличие опыта непрерывного ведения предпринимательской деятельности (в качестве индивидуального предпринимателя или руководителя (либо владельца) малого или среднего предприятия) в течение не менее чем 5 лет за последние 10 лет;
- средний годовой оборот бизнеса не менее 10 млн. руб. и прирост оборотного капитала не менее 10% за последние 3 года;
- готовность уделять необходимое время на общение с начинающим молодым предпринимателем;
- желание содействовать устойчивому развитию бизнеса предпринимателя и достижения им успеха;
- согласие пройти обучение в рамках программы подготовки наставников;
- согласие на безвозмездной основе делиться опытом, знаниями, оказывать консультационную помощь и моральную поддержку начинающим молодым предпринимателям.

Важно учитывать и личностные характеристики потенциального наставника:

- успешность;
- безупречная деловая репутация;
- обладание навыками общения;
- социально-ответственная жизненная позиция;
- наличие компетенций в сфере предпринимательской деятельности (маркетинг, кадры, финансы, и т.д.).

Информационная встреча с потенциальными наставниками

Опытные предприниматели, проявившие интерес к наставничеству, приглашаются на информационную встречу, организуемую оператором Программы «Ты – предприниматель».

Цель встречи – более подробно донести до них информацию о наставничестве. Потенциальные наставники должны осознанно сделать свой выбор стать наставниками.

Информационная встреча с потенциальными наставниками может проходить в формате общих или индивидуальных встреч (в исключительных

случаях, когда есть заинтересованность в участии, но нет возможности принять участие в общей информационной встрече).

Потенциальные наставники по итогам информационной встречи заполняют регистрационную форму (Приложение 5.4.).

В случае привлечения потенциального наставника по личным каналам, когда он получает предварительную информацию о наставничестве до информационной встречи, допускается предварительное заполнение регистрационной формы.

В случае, если потенциальный наставник не смог принять участие в информационной встрече, но желает быть наставником, ему также необходимо заполнить регистрационную форму.

Собеседования с потенциальными наставниками

Пользуясь критериями отбора, указанными выше, операторы Программы «Ты – предприниматель» рассматривают регистрационные формы и принимают решение о соответствии кандидата критериям отбора и о возможности приглашения кандидата на собеседование.

Назначаются время, дата и место встречи или официального собеседования.

Собеседование проводится для того, чтобы убедиться в опыте будущего наставника, выясняются ожидания кандидата и причины его/ее намерения стать наставником.

Появляется также возможность узнать, сколько времени он/она готов(а) уделить наставничеству. Это хорошая возможность оценить позицию и соответствие кандидата предстоящей деятельности.

Собеседование также позволяет кандидатам понять, готовы ли они к безвозмездной работе.

Важно, чтобы кандидат четко понимал свои задачи и перспективы (необходимо сообщить кандидату информацию об объеме предстоящих обязанностей, сроке и периодичности проведения встреч, а также об участии в проведении мониторинга).

В случае успешного прохождения собеседования кандидатом, его необходимо пригласить на семинар по наставничеству.

Не прошедшему отбор потенциальному наставнику может быть предложено сотрудничество в другом формате, например, в качестве эксперта или спикера на мероприятиях в рамках реализации Программы «Ты – предприниматель».

5.5.2. Отбор участников Программы для предоставления наставников

Участники Программы «Ты – предприниматель» имеют добровольную возможность взаимодействия с наставниками на конкурсной основе.

К конкурсу допускаются участники Программы, прошедшие обучение в рамках образовательной программы, у которых выявлена предрасположенность к ведению бизнеса, разработан бизнес-план для создания нового предприятия, и/или зарегистрировано новое предприятие, а также участникам Программы предыдущих лет и действующим субъектам молодежного предпринимательства.

Потенциальные наставляемые приглашаются к участию в конкурсе на основании ранее заполненных заявок (согласно форме, представленной в Приложении 4.3.) на получение консультационных услуг, в том числе с привлечением наставников.

Собеседования с потенциальными наставляемыми

Оператор Программы «Ты – предприниматель» на основании полученных заявок приглашает кандидатов на индивидуальные собеседования. Назначаются время, дата и место встречи или официального собеседования.

Собеседование проводится для того, чтобы выяснить ожидания кандидата и причины его/ее намерения взаимодействовать с наставником.

Во время собеседования оператору Программы «Ты – предприниматель» необходимо узнать, сколько времени участник Программы готов уделить наставничеству. Также, важно сообщить участнику Программы о последующем участии в проведении мониторинга.

В случае готовности участника Программы к взаимодействию с наставником согласно требованиям, указанным в настоящем разделе, кандидат приглашается на семинар по наставничеству.

5.5.3. Проведение семинаров по наставничеству

В целях обучения наставников и наставляемых основам взаимодействия в парах необходима организация и проведение двух четырехчасовых семинаров:

- для наставников из числа успешных предпринимателей, прошедших собеседования;
- для наставляемых, из числа участников Программы.

Для проведения семинаров необходимо обеспечить помещение, рассчитанное на посадку 10-15 человек – за круглым столом или полукругом с возможностью конспектирования.

Помещение должно быть оборудовано компьютером (ноутбуком), видеопроектором, экраном (или плазмой), флипчартом или доской.

До начала семинара необходимо распечатать и поставить перед

участниками таблички с крупно напечатанными именами и фамилиями (таблички пригодятся в процессе формирования пар).

В рамках семинара необходимо участников подробно проинформировать о наставничестве, о методике подбора пар и правилах взаимодействия в парах, о процедуре мониторинга в целях эффективного взаимодействия сторон.

В ходе семинаров необходимо проводить различные упражнения и интерактивные дискуссии нацеленных на знакомство участников семинаров, выявление их ожиданий, предпочтений, личностных характеристик, в т.ч. деловых качеств и темперамента.

По итогам семинаров участники заполняют анкеты для подбора пар (Приложения 5.5. и 5.6.).

Пример: программы и проекты по наставничеству АНО «Международный форум лидеров бизнеса».

5.5.4 Подбор пар «наставник – наставляемый»

По окончании семинаров по наставничеству на основании заполненных регистрационных форм, форм заявок участников, анкет для подбора пар и информации, полученной на собеседовании и в ходе семинаров о каждом молодом предпринимателе и наставнике, подбираются пары «наставник — наставляемый».

При подборе пары «наставник — наставляемый» необходимо стремиться к достижению максимальной эффективности от их взаимодействия, взаимному интересу от общения и психологическому комфорту.

Для осуществления правильного подбора пар необходимо учитывать следующие критерии:

- сильные компетенции наставника и его опыт должны соответствовать запросу на поддержку со стороны молодого предпринимателя и целям его развития;
- психологические особенности личности наставника и молодого предпринимателя для достижения совместимости в паре;
- образование наставника и молодого предпринимателя;
- схожесть интересов, хобби и приоритетов развития;
- совпадение ценностей;
- степень знакомства (не рекомендуется подбирать пары из числа близко знакомых людей);
- место жительства/ведения бизнеса.

Проанализировав всю имеющуюся информацию о наставниках и молодых предпринимателях, оператор Программы подбирает пары, совпадающие по наибольшему количеству критериев.

Одинаковое направление бизнеса не является решающим или основным критерием при подборе пары «наставник – наставляемый».

После осуществления подбора пар оператор Программы информирует о результатах наставников и наставляемых и организовывает их первые встречи.

5.5.5. Организация первых встреч пар

Информацию парам о сделанном подборе сообщает представитель оператора Программы «Ты – предприниматель», одновременно сообщая о месте и времени проведения первой встречи пары.

Первая встреча организовывается на нейтральной территории (не место ведения бизнеса наставника или молодого предпринимателя), место и время согласовываются со всеми участниками встречи.

Цель первой встречи – знакомство, обсуждение правил дальнейшего взаимодействия пары.

Продолжительность встречи: 1-1,5 часа.

В первой встрече пары в качестве наблюдателя принимает участие представитель оператора Программы «Ты – предприниматель», в целях проверки правильности сделанного подбора и контроля договоренностей внутри пары о дальнейшем взаимодействии.

При этом роль наблюдателя должна быть сведена к минимуму, ограничиваясь представлением участников встречи и контролем, что встреча проходит конструктивно. Не следует брать на себя активную роль модератора встречи, необходимо дать возможность паре самостоятельно установить контакт.

По окончании первой встречи пары следует получить обратную связь о готовности участников продолжить взаимодействие.

В случае положительного ответа, необходимо проконтролировать назначение даты и времени следующей встречи.

Также важно убедиться, что пары обменялись контактами и обсудили правила дальнейшего взаимодействия (каналы коммуникации, периодичность встреч и т.д.)

5.5.6. Мониторинг взаимодействия пар

Цель проведения мониторинга:

– определение степени влияния процесса взаимодействия наставляемых с наставниками на развитие бизнеса и личное развитие наставляемых;

- подтверждение факта регулярного взаимодействия пар;
- выявление проблем в отношениях пар.

Предмет мониторинга:

- периодичность встреч;
- ведение записи встреч;
- эмоциональная удовлетворенность от взаимодействия в паре;
- влияние общения на бизнес наставляемого;
- выявление и разрешение проблем.

Способы мониторинга:

1. Первичный мониторинг

Первичный мониторинг осуществляется после проведения первой встречи пары и заключается в получении обратной связи от участников о степени удовлетворенности от знакомства и первого общения, о намерении взаимодействовать дальше и о договоренности по проведению следующей встречи.

Как правило, обратная связь осуществляется представителем оператора Программы сразу по окончании встречи. В отдельных случаях возможно получение обратной связи позже, но в день проведения встречи путем телефонного разговора.

2. Мониторинг после второй встречи

На данном этапе необходимо получить обратную связь о статусе проведения второй встречи ввиду того, что встреча была запланирована и организована самостоятельно наставником и наставляемым. Факт проведения встречи может быть подтверждением, что в паре установились деловые отношения и они намерены продолжать сотрудничество.

Рекомендуется получить обратную связь и от наставника, и от молодого предпринимателя. Получение обратной связи может быть осуществлено по любым каналам коммуникации.

3. Ежеквартальный мониторинг

Для мониторинга эмоциональной удовлетворенности от взаимодействия в паре и изменений в бизнесе наставляемого раз в три месяца наставникам и молодым предпринимателям направляются анкеты мониторинга, состоящие из ряда вопросов, на которые им необходимо ответить.

По результатам обработки заполненных анкет в случае необходимости, проводится индивидуальная беседа с участниками для уточнения или корректировки работы пар.

4. Регулярный (неформальный) мониторинг

Для контроля ситуации в парах рекомендуется проводить регулярный/ежемесячный неформальный мониторинг взаимоотношений в парах. Например, при встречах на предпринимательских мероприятиях или других неформальных встречах необходимо поинтересоваться у молодых предпринимателей и наставников, как проходит их взаимодействие в паре, нет ли проблем, нужна ли поддержка.

5. Итоговый мониторинг

Итоговый мониторинг проводится путем анкетирования. По результатам анкетирования оцениваются как итоги работы каждой пары, так и результаты работы компонента наставничества в целом, что позволяет сделать общие выводы и скорректировать реализацию компонента в будущем.

Раздел 6

Проведение конкурсов бизнес-проектов,
проведение финального мероприятия
Программы «Ты – предприниматель»

6.1. Общее описание финального мероприятия

Итоговым мероприятием Программы «Ты – предприниматель» в субъекте Российской Федерации является Конгресс «Ты – предприниматель» (далее – Конгресс).

Основной целью проведения Конгресса является:

- подведение итогов работы Программы «Ты – предприниматель» на территории субъекта Российской Федерации;
- проведение в рамках Конгресса конкурса бизнес-проектов участников, прошедших обучение по образовательным программам, направленным на приобретение навыков ведения бизнеса и создания малых и средних предприятий.

Конкурс бизнес-проектов позволит участникам Программы:

- пройти экспертную оценку бизнес-проектов, разработанных в рамках образовательных программ;
- принять участие в мероприятиях, проводимых субъектом Российской Федерации, в рамках Конгресса.

Требования к проведению Конкурса бизнес-проектов в качестве итогового мероприятия образовательных программ представлены разделе 4 настоящего методического руководства.

6.2. Общие требования к проведению Конгресса «Ты – предприниматель»

Конгресс проводится на территории субъекта Российской Федерации в третьей декаде ноября года, в котором реализуется Программа.

В рамках Конгресса необходимо выполнение следующих задач:

- проведение презентации результатов реализации Программы «Ты – предприниматель» в субъекте Российской Федерации;
- проведение презентации направления «Содействие развитию молодежного предпринимательства» в целях привлечения ключевых партнеров, меценатов и инвесторов для реализации Программы «Ты – предприниматель» в следующем году;
- организация и проведение встречи муниципальных операторов Программы «Ты – предприниматель» в целях осуществления обмена опытом, оценки рисков при реализации Программы, разработки вектора развития Программы и стратегического планирования, направленного на повышение эффективности и качества реализуемых мероприятий в рамках Программы «Ты – предприниматель»;
- проведение встречи молодых предпринимателей – участников Программы «Ты – предприниматель» и лидеров предпринимательских

сообществ муниципалитетов, нацеленной на формирование позитивного имиджа Программы «Ты – предприниматель» и определение потребности целевой аудитории;

- проведение информационной кампании мероприятия, освещение в средствах массовой информации субъекта Российской Федерации историй успеха молодых предпринимателей региона, принявших участие в Программе «Ты – предприниматель».

Участники:

- молодые предприниматели – субъекты малого и среднего предпринимательства;

- участники Программы «Ты – предприниматель» в субъекте Российской Федерации.

Гости:

- успешные предприниматели региона;
- представители органов государственной власти субъекта Российской Федерации;

- представители организаций, образующих инфраструктуру поддержки малого и среднего предпринимательства;

- представители банковской сферы;

- представители крупнейших предприятий субъекта Российской Федерации.

- средства массовой информации.

6.3. Требования к программе Конгресса «Ты – предприниматель»

Программа Конгресса должна состоять из следующих *обязательных мероприятий*:

- регистрация участников и гостей;
- пленарное заседание (церемония открытия);
- работа по секциям (круглые столы на темы экономического развития и развития молодежного предпринимательства в регионе);

- мастер-классы предпринимателей и бизнес-тренеров;

- презентации партнеров и мероприятий Программы;

- выставка, посвященная реализации региональных программ вовлечения молодежи в предпринимательскую деятельность;

- подведение итогов конкурсов бизнес-проектов участников Программы (итоговые мероприятия образовательных программ, указанных в разделе 4 настоящего методического руководства).

Дополнительные мероприятия (мероприятия могут проходить в одном или нескольких форматах):

- встречи молодых предпринимателей – участников Программы с высшими должностными лицами субъекта Российской Федерации;
- выставка проектов молодых предпринимателей – участников Программы;
- телепередача о молодых предпринимателях – участниках Программы;
- бизнес-экскурсии на производство и в офисы крупных компаний субъекта Российской Федерации (при необходимости);
- экскурсии на объекты инфраструктуры поддержки малого и среднего предпринимательства субъекта Российской Федерации;
- иные мероприятия, которые отвечают целям презентации результатов Программы.

В рамках программы Конгресса также необходимо предусмотреть проведение кофе-брейков (не менее 2-х) и торжественного фуршета для участников и гостей мероприятия.

Продолжительность финального мероприятия: не менее 9 часов.

6.4. Организационная группа Конгресса «Ты – предприниматель»

Для проведения Конгресса требуется формирование организационной группы и привлечение следующего персонала:

- промоперсонал (девушки в возрасте от 25 до 30 лет, с опытом работы на бизнес-мероприятиях);
- грузчики-монтажники;
- курьер для доставки приглашений гостям;
- фотографы (с опытом работы на бизнес-мероприятиях, не менее 2-х человек);
- персонал для обеспечения регистрации участников (с опытом работы на бизнес-мероприятиях);
- ведущий (с опытом проведения мероприятий от 300 человек).

Раздаточный материал (минимальный пакет):

- блокнот участника;
- ручка;
- бэйдж участника;
- брошюра о Конгрессе (в т.ч. программа мероприятия).

На всей раздаточной продукции должны присутствовать логотип Федерального агентства по делам молодежи и Программы «Ты – предприниматель».

6.5. Информационное обеспечение Конгресса «Ты – предприниматель»

1. Количество информационных сообщений в СМИ:

- выход не менее 1 публикации в региональных печатных СМИ и не менее 5 публикаций в региональных электронных СМИ в сети Интернет;
- размещение не менее 3 сообщений, не менее 1 видеоролика (итоговый) и не менее 10 показательных фотографий на региональном сайте Программы;
- инициирование не менее 50 публикаций и материалов в социальных сервисах (vk.com, facebook.com и другие) сети Интернет.

2. Содержание информационных сообщений:

- информирование молодежи в позитивном ключе об основных задачах и активностях, а также возможностях участия в мероприятиях;
- обязательные упоминания названия и повестки мероприятия, Федерального агентства по делам молодежи и Программы «Ты – предприниматель»;
- обязательные высказывания представителя Федерального агентства по делам молодежи, экспертов или участников Программы «Ты – предприниматель».

3. Количественные и качественные характеристики публикаций:

- минимальный тираж федеральных печатных СМИ составляет не менее 5000 экземпляров, тематика – общественно-политическая или специализированная, периодичность выхода – не реже 1 раза в неделю, количество полос – не менее 5;
- для публикации в электронных СМИ объем составляет не менее 2500 знаков;
- для публикации в социальных сетях объем составляет не менее 100 знаков.

Публикации в электронных СМИ и социальных сервисах в сети Интернет должны быть дополнены фотографиями или видеороликами, отражающими суть мероприятия.

Раздел 7

Обеспечение участия в межрегиональных,
общероссийских и международных
мероприятиях

7.1. Общее описание этапа

Этап «Обеспечение участия в межрегиональных, общероссийских и международных мероприятиях» предусматривает проведение мероприятий как для операторов Программы «Ты – предприниматель», так и для участников Программы.

Мероприятия, предусмотренные данным этапом, предполагают обеспечение целевой аудитории возможностью участия в федеральных, межрегиональных и международных образовательных программах, обмена лучшими практиками, презентации бизнес-проектов и программ развития молодежного предпринимательства.

В данном разделе представлены требования и рекомендации к:

- проведению обучающих мероприятий для членов региональных команд, задачей которых является внедрение, продвижение и эффективная реализация мероприятий в рамках Программы;
- организации участия молодых людей – участников Программы в межрегиональных, общероссийских и международных мероприятиях.

7.2. Проведение обучающих мероприятий для членов региональных команд, реализующих Программу «Ты – предприниматель»

Обучение членов региональных команд, реализующих Программу «Ты – предприниматель» в субъектах Российской Федерации, предусматривает проведение мероприятий, направленных на:

- обучение основным принципам организации и проведения мероприятий в рамках Программы «Ты – предприниматель»;
- обеспечение участия не менее трех членов региональных команд, реализующих Программу, в выездных обучающих мероприятиях.

Продолжительность обучающего курса для членов региональных команд должна составлять не менее 64 академических часов, включая все виды аудиторной и внеаудиторной (самостоятельной) работы по освоению основной программы. Максимальный объем аудиторной нагрузки составляет 24 академических часа:

- менеджмент (16 часов);
- бюджетирование (16 часов);
- маркетинг (16 часов);
- информационно-аналитическое сопровождение (16 часов).

План обучающего курса членов региональных команд, реализующих Программу «Ты – предприниматель», представлен в Приложении 7.1.

Методология проведения обучающих мероприятий

Организация процесса обучения и преподавания должна быть основана на инновационных психолого-педагогических подходах и технологиях, направленных на повышение эффективности преподавания и качества подготовки слушателей, и иметь практическую направленность.

Для закрепления теоретических знаний и приобретения необходимых практических навыков предусматриваются практические занятия, которые проводятся после изучения соответствующих тем.

Для развития творческой активности обучающихся в программе предусмотрено выполнение самостоятельных работ.

В процессе обучения преподавателям необходимо использовать активные формы проведения занятий с применением электронных образовательных ресурсов, деловых и ролевых игр, индивидуальных и групповых проектов, анализа производственных ситуаций, психологических и иных тренингов, групповых дискуссий в сочетании с внеаудиторной работой для формирования и развития общих и профессиональных компетенций обучающихся. Для успешного освоения обучающей программы каждый обучающийся должен обеспечиваться учебно-методическими материалами.

Пример:

– обучающие программы АНО ДПО «Международный институт менеджмента предпринимателей» Торгово-промышленной палаты Российской Федерации.

7.3. Обеспечение участия в межрегиональных, общероссийских и международных мероприятиях

В рамках реализации Программы «Ты – предприниматель» оператор Программы обеспечивает участие в межрегиональных, общероссийских и международных площадках по тематике молодежного предпринимательства участников Программы.

Цели участия:

– участие в деловой и образовательной программе мероприятия;

– обмен практиками предпринимательской деятельности;

– презентация бизнес-проектов и бизнесов участников Программы (при наличии соответствующей активности на мероприятии);

– представительство субъекта Российской Федерации на площадках мероприятий.

Категории участников:

- старшекласники в возрасте 14-17 лет;
- физические лица в возрасте до 30 лет (включительно), являющиеся участниками программы и желающие открыть собственный бизнес;
- физические лица в возрасте до 30 лет (включительно), являющиеся субъектами малого и среднего предпринимательства;
- представители органов государственной власти субъектов Российской Федерации, а также организаций, образующих инфраструктуру поддержки малого и среднего предпринимательства;
- исполнители контрактов по реализации мероприятий, направленных на содействие развитию молодежного предпринимательства в субъектах Российской Федерации.

Информация об участии в межрегиональных, общероссийских и международных мероприятиях должна включаться в «План мероприятий Программы» и в «Основные направления расходования», при этом в указанных документах должна быть отражена следующая информация:

- количество участников;
- категории участников;
- цель участия;
- общая стоимость затрат на участие в мероприятии.

Перечень мероприятий для участия в рамках указанного направления формируется ежегодно (на 2017 год представлен в Приложении 7.2.).

Дополнительно, допускается участие всех категорий участников в следующих мероприятиях:

- мероприятия Программы «Ты – предприниматель», реализующиеся в субъектах Российской Федерации;
- межрегиональные, общероссийские и международные мероприятия в сфере предпринимательства;
- мероприятия (в т.ч. конкурсы и премии), организованные федеральными институтами развития Российской Федерации.

Раздел 8

Всероссийский конкурс «Молодой
предприниматель России»

8.1. Общее описание мероприятия

Учредителем Конкурса является Федеральное агентство по делам молодежи (далее – Учредитель).

Конкурс проводится ежегодно на территории Российской Федерации в соответствии с планом мероприятий Федерального агентства по делам молодежи.

Целью Конкурса является содействие развитию молодежного предпринимательства на территории Российской Федерации.

Основные задачи Конкурса:

- выявление и поощрение граждан Российской Федерации в возрасте от 14 до 30 лет (включительно), занимающихся предпринимательской деятельностью;
- выявление и тиражирование успешных практик развития молодежного предпринимательства;
- популяризация молодежного предпринимательства в России на примере действующих субъектов молодежного предпринимательства.

8.2. Порядок проведения Конкурса

Конкурс состоит из двух этапов: регионального и федерального:

- региональный этап Конкурса (далее – Региональный этап) проводится на территории субъектов Российской Федерации в соответствии с Положением о проведении регионального этапа Конкурса «Молодой предприниматель России», утверждаемым субъектом Российской Федерации на основании Положения Всероссийского конкурса «Молодой предприниматель России», утвержденного Федеральным агентством по делам молодежи;
- участниками Федерального этапа становятся победители Регионального этапа по номинациям, указанным в Положении Конкурса, утвержденного Федеральным агентством по делам молодежи (далее – Федеральный этап).

Порядок проведения Регионального этапа

Целью проведения Регионального этапа является содействие развитию молодежного предпринимательства на территории субъекта Российской Федерации.

Основная задача Регионального этапа – определение Победителей для участия в Федеральном этапе. Субъект Российской Федерации на основании Положения, утвержденного Федеральным агентством по делам молодежи, разрабатывает и утверждает Положение о проведении

регионального этапа Всероссийской конкурса «Молодой предприниматель России», в котором устанавливает сроки и порядок проведения Регионального этапа.

Субъект Российской Федерации самостоятельно определяет учредителя Регионального этапа из числа органов исполнительной власти субъекта Российской Федерации (далее – Региональный учредитель).

Руководство и координацию Регионального этапа осуществляет Региональный учредитель или формируемый им организационный комитет Регионального этапа (далее – Региональный оргкомитет).

Региональный учредитель (или Региональный оргкомитет) выполняет следующие функции:

- организует сбор и обработку заявок на участие в Региональном этапе;
- формирует и учреждает состав жюри Регионального этапа;
- обеспечивает работу жюри Регионального этапа;
- организует торжественную церемонию награждения победителей Регионального этапа;
- утверждает итоги Регионального этапа;
- ведет протокол Регионального этапа;
- передает Учредителю информацию о каждом Победителе Регионального этапа.

К участию в Федеральном этапе допускаются только Победители Регионального этапа.

8.3. Основные требования

Рекомендуемые сроки проведения Конкурса;

- Конкурс проводится в период с 1 июня по 31 декабря;
- Региональный этап проводится в период с 1 июня по 31 октября;
- Федеральный этап проводится в период с 1 ноября по 31 декабря.

Конкурс может проводиться по следующим номинациям:

- «Открытие года»;
- «Производство года»;
- «Работодатель года»;
- «Социальный бизнес года»;
- «Личный вклад года».

Субъекты Российской Федерации на Региональном этапе вправе вводить дополнительные номинации. Победители в рамках дополнительных номинаций не могут принимать участие в Федеральном этапе.

Номинация «Личный вклад года» является специальной и присуждается на обоих этапах Конкурса физическому лицу, внесшему наибольший личный вклад в развитие молодежного предпринимательства. Награждаемый может не являться молодым предпринимателем.

В каждой номинации определяются Победители. Участники, занявшие второе и третье места в каждой номинации (за исключением номинации «Личный вклад года»), становятся призерами.

Основные требования к участникам Конкурса

К участию в Конкурсе могут быть допущены граждане Российской Федерации, постоянно проживающие и осуществляющие предпринимательскую деятельность на ее территории, в возрасте от 14 до 30 лет (включительно).

Участник должен удовлетворять одному из следующих условий:

– являться индивидуальным предпринимателем, зарегистрированным в установленном законодательством Российской Федерации порядке. Ограничений по сроку регистрации участников не предусмотрено;

– являться учредителем или соучредителем юридического лица, зарегистрированного в установленном законодательством Российской Федерации порядке, независимо от организационно-правовой формы и формы собственности. Ограничений по сроку регистрации участников конкурса не предусмотрено;

– ограничений по сроку регистрации индивидуального предпринимателя или юридического лица не предусмотрено.

В Конкурсе могут участвовать несколько физических лиц, являющихся индивидуальными предпринимателями, соучредителями или представителями руководства одной компании. Такая группа лиц, совместно участвующих в Конкурсе и представляющих общий бизнес, рассматривается как один участник.

Также к участию в Конкурсе допускаются участники, зарегистрированные в Автоматизированной информационной системе «Молодежь России».

Не допускаются к участию в Конкурсе участники, призеры и Победители Конкурса двух предшествующих лет.

Критерии оценки участников Конкурса

Участники Конкурса в рамках его проведения представляют свою деятельность в сфере молодежного предпринимательства в формате публичной презентации с использованием любых доступных средств воспроизведения.

Каждый участник Конкурса оценивается по двум основаниям:

- по критериям оценки в рамках каждой номинации Конкурса;
- по общим критериям оценки участников Конкурса.

Места присуждаются по сумме набранных баллов.

Порядок, сроки, номинации, требования к участникам, критерии и порядок оценки Конкурса ежегодно определяются Положением о проведении Всероссийского конкурса «Молодой предприниматель России», утверждаемым Федеральным агентством по делам молодежи.

Раздел 9

Осуществление мониторинга эффективности мероприятий, направленных на содействие развитию молодежного предпринимательства

9.1. Общее описание этапа

Этап «Осуществление мониторинга эффективности мероприятий, направленных на содействие развитию молодежного предпринимательства» является заключительным мероприятием оператора Программы «Ты – предприниматель».

Цель мониторинга – изучение уровня удовлетворенности участников качеством реализации программных мероприятий.

Качество реализации программных мероприятий осуществляется двумя методами:

- автоматизированно через федеральный Интернет-ресурс;
- сбор и обработка первичных данных субъектами Российской Федерации.

Мониторинг этапа «Проведение информационной кампании, направленной на вовлечение молодежи в предпринимательскую деятельность» осуществляется автоматизировано через федеральный Интернет-ресурс Программы «Ты – предприниматель».

9.2. Этапы осуществления мониторинга субъектами Российской Федерации

Процесс мониторинга предполагает формирование массива данных, обработку данных, анализ собранной информации и подготовку отчета о проведении мониторинга по следующим этапам реализации программных мероприятий:

- этап «Отбор физических лиц в возрасте до 30 лет (включительно), имеющих способности к занятию предпринимательской деятельностью, в целях прохождения обучения по образовательным программам, направленным на приобретение навыков ведения бизнеса и создания малых и средних предприятий»;
- этап «Осуществление игровых, тренинговых и иных проектов, образовательных курсов, конкурсов среди старшеклассников возрасте 14-17 лет»;
- этап «Проведение информационной кампании, направленной на вовлечение молодежи в предпринимательскую деятельность»;
- этап «Организация обучения физических лиц в возрасте до 30 лет (включительно) по образовательным программам, направленным на приобретение навыков ведения бизнеса и создания малых и средних предприятий»;

- этап «Оказание консультационных услуг молодым предпринимателям»;
- этап «Проведение конкурсов бизнес-проектов, проведение финального мероприятия»;
- этап «Обеспечение участия в межрегиональных, общероссийских и международных мероприятиях»;
- этап «Проведение регионального этапа всероссийского конкурса «Молодой предприниматель России».

9.3. Процедура проведения мониторинга

Мониторинг эффективности мероприятий, направленных на содействие развитию молодежного предпринимательства, в рамках Программы «Ты – предприниматель» осуществляется внешней привлеченной организацией (далее – Подрядчик).

Первичные данные и материалы мониторинга, которые хранятся у оператора Программы «Ты – предприниматель» (и/или уполномоченного органа исполнительной власти субъекта Российской Федерации), передаются Подрядчику на обработку и формирование отчетности о реализации Программы в субъекте Российской Федерации.

В случае необходимости первичные данные и материалы мониторинга могут быть запрошены Федеральным агентством по делам молодежи.

Задачи Подрядчика:

1. Изучение уровня доступности информации о реализации мероприятий Программы;
2. Изучение уровня удовлетворенности участников качеством проведения образовательных программ;
3. Изучения уровня удовлетворенности участников общим уровнем организации мероприятий Программы;
4. Изучение уровня удовлетворенности участников качеством преподавательского состава при проведении обучения;
5. Проведение контроля качества оказанной поддержки в рамках Программы «Ты – предприниматель»;

Участники мониторинга:

- слушатели образовательных программ, прошедшие отбор;
- получатели консультационных услуг;
- участники конкурсов и программных мероприятий.

По результатам мониторинга Подрядчиком готовится аналитический отчет, содержащий описание и анализ результатов в виде иллюстраций, схем, графиков, диаграмм, таблиц и других элементов.

9.4. Мониторинг реализации программных мероприятий

1. Этап «Отбор физических лиц в возрасте до 30 лет (включительно), имеющих способности к занятию предпринимательской деятельностью, в целях прохождения обучения по образовательным программам, направленным на приобретение навыков ведения бизнеса и создания малых и средних предприятий»

При реализации этапа по отбору потенциальных участников Программы «Ты – предприниматель» оператором Программы, по итогам автоматизированного тестирования и проведения собеседований в индивидуальном формате, формируются протоколы, которые на этапе проведения мониторинга предоставляются Подрядчику.

Подрядчику в свою очередь необходимо обеспечить обработку первичных данных и материалов по реализации этапа по отбору потенциальных участников и в аналитический отчет включить информацию с описанием и анализом результатов в виде иллюстраций, схем, графиков, диаграмм, таблиц и других элементов.

2. Этап «Осуществление игровых, тренинговых и иных проектов, образовательных курсов, конкурсов среди старшеклассников в возрасте 14-17 лет»

В ходе реализации мероприятий для молодых людей в возрасте 14-17 лет оператор Программы проводит ряд мероприятий, направленных на популяризацию предпринимательской деятельности и формирование предпринимательского мышления у школьников и молодежи.

В процессе проведения Открытого урока и обучающих курсов оператором Программы формируются списки участников Программы согласно Приложению 1.1.

На основании сформированных списков оператору Программы необходимо внести требуемые данные об участниках Программы в единый электронный журнал получателей поддержки Программы «Ты – предприниматель» (согласно форме, представленной в Приложении 9.1.)

в целях последующего проведения Подрядчиком контроля качества оказанных услуг.

Для получения обратной связи от участников Программы о качестве обучающих мероприятий и уровне преподавательского состава оператору

Программы после проведения обучающих курсов необходимо предоставить слушателям анкету по форме, представленной в Приложении 9.2.

Подрядчик отражает данные проведенного анкетирования и опроса в аналитическом отчете.

Также, в аналитический отчет по данному этапу Подрядчиком включается информация об итогах проведения деловых игр, конкурсов и тематических информационно-образовательных смен, с описанием и анализом результатов в виде иллюстраций, схем, графиков, диаграмм, таблиц и других элементов.

3. Этап «Проведение информационной кампании, направленной на вовлечение молодежи в предпринимательскую деятельность»

По итогам изучения первичных данных и материалов по проведению информационной кампании, направленной на вовлечение молодежи в предпринимательскую деятельность, Подрядчик в аналитическом отчете отражает процесс реализации мероприятий и анализ полученных результатов в виде иллюстраций, схем, графиков, диаграмм, таблиц и других элементов.

К аналитическому отчету также прилагается медиа-отчет по Форме № 2, представленной в Приложении 2.3.

4. Этап «Организация обучения физических лиц в возрасте до 30 лет (включительно) по образовательным программам, направленным на приобретение навыков ведения бизнеса и создания малых и средних предприятий»

В процессе организации обучения физических лиц в возрасте до 30 лет (включительно) по образовательным программам, направленным на приобретение навыков ведения бизнеса и создания малых и средних предприятий (семинары/тренинги, конкурсы и другие обучающие мероприятия) оператором Программы формируются списки участников Программы согласно Приложению 4.2.

На основании сформированных списков оператору Программы необходимо внести требуемые данные об участниках Программы в единый электронный журнал получателей поддержки Программы «Ты – предприниматель» (согласно форме, представленной в Приложении 9.1.) в целях последующего проведения Подрядчиком контроля качества оказанных услуг.

Для получения обратной связи от участников Программы о качестве обучающих мероприятий и уровне удовлетворенности качеством преподавательского (тренерского) состава оператору Программы после проведения обучающих мероприятий необходимо предоставить слушателям анкету по форме, представленной в Приложении 9.2.

Подрядчик отражает данные проведенного анкетирования и опроса в аналитическом отчете.

Также в аналитический отчет по данному этапу Подрядчиком включается информация об итогах проведения семинаров/тренингов, конкурсов и других обучающих мероприятий, с описанием и анализом результатов в виде иллюстраций, схем, графиков, диаграмм, таблиц и других элементов.

5. Этап «Оказание консультационных услуг молодым предпринимателям»

На основании полученных первичных данных и материалов об оказании консультационных услуг молодым предпринимателям Подрядчик в аналитическом отчете отражает процесс осуществления поддержки и анализ полученных результатов в виде иллюстраций, схем, графиков, диаграмм, таблиц и других элементов.

Подрядчиком в аналитическом отчете также отражаются результаты опроса, проведенного в целях осуществления контроля качества оказанных услуг, и прилагается сформированный в процессе оказания консультаций оператором Программы электронный журнал регистрации обращений согласно форме, представленной в Приложении 5.3.

Иные отчетные материалы

По итогам реализации этапов «Проведение конкурсов бизнес-проектов, проведение финального мероприятия», «Обеспечение участия в межрегиональных, общероссийских и международных мероприятиях» и «Проведение регионального этапа всероссийского конкурса «Молодой предприниматель России» Подрядчик изучив первичные данные и материалы мониторинга, в аналитическом отчете отражает процесс реализации мероприятий и анализ полученных результатов в виде иллюстраций, схем, графиков, диаграмм, таблиц и других элементов.

Подрядчиком в аналитическом отчете также отражаются результаты опроса, проведенного в целях осуществления контроля качества оказанных услуг, и прилагается сформированный в процессе проведения мероприятий единый электронный журнал получателей поддержки согласно форме, представленной в Приложении 9.1., где отражается список участников указанных мероприятий.

Дополнительно к аналитическому отчету требуется приложение Отчета о расходах бюджета субъекта Российской Федерации, в целях софинансирования которых предоставляется субсидия на отчетный период, с указанием количественных и финансовых показателей по итогам

реализации Программы «Ты – предприниматель», согласно форме, представленной в Приложении 9.3.

9.5. Контроль качества оказанной поддержки, в рамках реализации Программы «Ты – предприниматель»

Для осуществления контроля качества оказанной поддержки участникам Программы «Ты – предприниматель» предполагается проведение проверочных работ с респондентами по факту оказания и качеству услуг.

В рамках проведения проверочных работ предполагается осуществление выборочного телефонного обзвона получателей поддержки (респондентов) из числа участников Программы согласно сценарию, представленному в Таблице 9.1.

Цель проведения проверочных работ с респондентами – опрос молодых предпринимателей, которые стали таковыми благодаря государственным программам, направленным на поддержку молодежного предпринимательства.

Опрос должен показать, какие именно мероприятия наиболее значимы с содержательной точки зрения. Респонденты в свою очередь оценивают полезность таких программ.

Наиболее распространенными мероприятиями Программы для проведения опроса являются:

- обучающие курсы и образовательные программы;
- конкурсы и иные обучающие мероприятия;
- консультационные услуги и программы наставничества;
- другие мероприятия в рамках реализации Программы «Ты – предприниматель».

При выполнении проверочных работ следует учитывать следующие факторы:

1. Предприниматели – люди достаточно занятые, если респондент не может говорить по факту осуществления звонка, необходимо поинтересоваться, когда удобнее перезвонить, и позвонить позже.

2. Респонденты проживают на территориях с разными часовыми поясами, поэтому прежде чем начать работать с каждым конкретным регионом, необходимо уточнить, который час на территории данного субъекта Российской Федерации. После 20.00 часов по местному времени звонить некорректно.

При проведении проверочных работ рекомендуется осуществление репрезентативной выборки не менее 20% респондентов из общего количества

участников Программы, включенных в электронный журнал регистрации обращений и единый электронный журнал получателей поддержки (согласно формам, представленным в Приложениях 5.3. и 9.1.).

Таблица 9.1.

**Сценарий
телефонного обзвона в целях проведения
контроля качества оказанной поддержки в рамках
Программы «Ты – предприниматель»**

<p>Здравствуйте, уважаемый (-ая) _____!</p> <p>Вас беспокоит _____ (оператору колл-центра необходимо представиться). Я являюсь сотрудником колл-центра Программы «Ты – предприниматель».</p> <p>По представленным данным оператора Программы в _____ (субъект Российской Федерации) Вы принимали участие в мероприятиях, проводимых в рамках Программы «Ты – предприниматель».</p> <p>Будем весьма признательны, если Вы сможете ответить на несколько вопросов касательно Вашего участия в данных мероприятиях. Разговор займет не более 3 минут. Вам необходимо ответить вопросы «Да» или «Нет», а также поставить свою оценку качеству оказанных услуг по 5-бальной шкале, где 1 – это минимальная оценка, 5 – максимальная.</p> <p>Готовы приступить?</p>	
<p><i>В случае ответа «Да» оператор колл-центра задает следующие вопросы:</i></p>	
1	<p>Принимали ли Вы участие в мероприятиях в рамках Программы «Ты – предприниматель»?</p> <p>«Да» ____ «Нет» ____</p>
<p><i>В случае получения ответа «Да»:</i></p>	
2	<p>В каких именно мероприятиях Программы Вы принимали участие?</p> <ul style="list-style-type: none"> - обучающие курсы и деловые игры; - образовательные программы; - консультационные услуги и программа наставничества; - конкурсы и премии; - иные мероприятия _____
3	<p>Удовлетворены ли Вы качеством оказанных услуг и насколько?</p> <p>«1» ____ «2» ____ «3» ____ «4» ____ «5» ____</p>

4	Открыли ли Вы собственное дело по итогам участия в Программе? дождаться ответа, в зависимости от ответа задать вопрос: - если ответ «Да»: Пожалуйста, скажите, в каком месяце было зарегистрировано Ваше предприятие? _____ - если ответ «Нет»: Пожалуйста, скажите, когда Вы планируете открыть собственное предприятие? _____
5	Есть ли у Вас пожелания, замечания или рекомендации по улучшению Программы «Ты – предприниматель»?
Уважаемый (-ая) _____, благодарим Вас за уделенное время для проведения опроса! Ваше мнение и оценка очень важны для нас. Всего доброго!	

По итогам проведенного телефонного обзвона, в случае необходимости, Федеральным агентством по делам молодежи могут быть запрошены первичные данные и материалы мониторинга, которые хранятся у оператора Программы «Ты – предприниматель» и/или уполномоченного органа исполнительной власти субъекта Российской Федерации.

Ответы каждого респондента по итогам проведенного опроса вносятся в таблицу, представленную в Приложении 9.4.

Приложения

Форма регистрации участников

Даты проведения: _____

Место проведения: _____

Представитель оператора: _____

Оператор: _____

№	Ф.И.О.	Класс	Возраст	Контактные данные	Подпись
1					
2					
3					
4					
5					
6					
7					
8					
9					
10					
11					
12					
13					
14					
15					
16					
17					
18					
19					
20					

Тест «Ты предприниматель?»

Чтобы определить свои способности к предпринимательской деятельности, возьмите лист бумаги и честно ответьте «да» или «нет» на предложенные вопросы.

Вопросы теста:

1. Умеете ли Вы доводить начатое дело до конца, несмотря на возникающие препятствия?
2. Умеете ли Вы настоять на принятом решении или Вас можно легко переубедить?
3. Любите ли Вы брать на себя ответственность, руководить?
4. Пользуетесь ли Вы уважением и доверием своих коллег?
5. Вы здоровы?
6. Готовы ли Вы трудиться от зари до зари, не получая немедленной отдачи?
7. Любите ли Вы общаться и работать с людьми?
8. Умеете ли Вы убеждать других в правильности избранного пути?
9. Понятны ли Вам идеи и мысли других?
10. Есть ли у Вас опыт работы в той области, в которой Вы хотите начать собственное дело?
11. Знакомы ли Вы с действующими правилами налогообложения, ведения бухгалтерского учета?
12. Будет ли в Вашем населенном пункте спрос на товар или услугу, которые Вы собираетесь предложить?
13. Есть ли у Вас начальная подготовка в области маркетинга и финансов?
14. Хорошо ли идут дела в Вашем населенном пункте у предпринимателей выбранного Вами профиля?
15. Есть ли у Вас на примете помещение, которое можно в будущем арендовать?
16. Сможете ли Вы найти достаточные финансовые средства, чтобы поддержать свое предприятие в течение первого года его существования?
17. Есть ли у Вас возможность привлечь к финансированию создаваемого Вами предприятия родных и знакомых?
18. Есть ли у Вас на примете поставщики необходимых вам материалов?

19. Есть ли у Вас на примете толковые специалисты, обладающие опытом и знаниями, которых Вам не хватает, из числа Ваших друзей и знакомых?

20. Уверены ли Вы в том, что иметь собственное дело — это главная Ваша мечта?

Ключ:

Каждый положительный ответ дает Вам одно очко. Подсчитайте, пожалуйста, сумму очков.

Результат:

Если сумма очков равна 17 и более, Вы имеете все необходимые качества, чтобы стать предпринимателем. Ваши целеустремленность, энергия и вера в успех помогут реализовать любую стоящую идею — главное, чтобы идеи действительно того заслуживали.

Вы набрали от 13 до 17 очков? Ваши шансы на успех в качестве предпринимателя не столь очевидны. Однако Вы можете стать удачливым дельцом, коммерсантом.

Если у Вас менее 13 очков, из Вас вряд ли выйдет хороший предприниматель. Постарайтесь набраться опыта, и прежде чем встать на путь свободного предпринимательства, еще и еще раз сопоставьте свои интересы, желания и возможности.

Заявка на регистрацию предприятия

Название предприятия	
Направление деятельности	
Место расположения	
ФИО руководителя предприятия	
Девиз	
Эмблема	

Бланк заказа

1	2	3	4	5	6
Количество _____ шт.	Количество _____ шт.	Количество _____ шт.	Количество _____ шт.	Количество _____ шт.	Количество _____ шт.
Сумма _____ руб.	Сумма _____ руб.	Сумма _____ руб.	Сумма _____ руб.	Сумма _____ руб.	Сумма _____ руб.

Итоги деловой игры «Ты – предприниматель»

	Команды					
	1	2	3	4	5	6
Количество заказов, шт						
Цена, руб. за 1 шт ед. изд.						
Выручка, руб.						
Себестоимость, руб. за 1 шт ед. изд.						
Затраты, руб.						
Прибыль, руб.						
Место в рейтинге						

**База средств массовой информации _____ г.
_____ области**

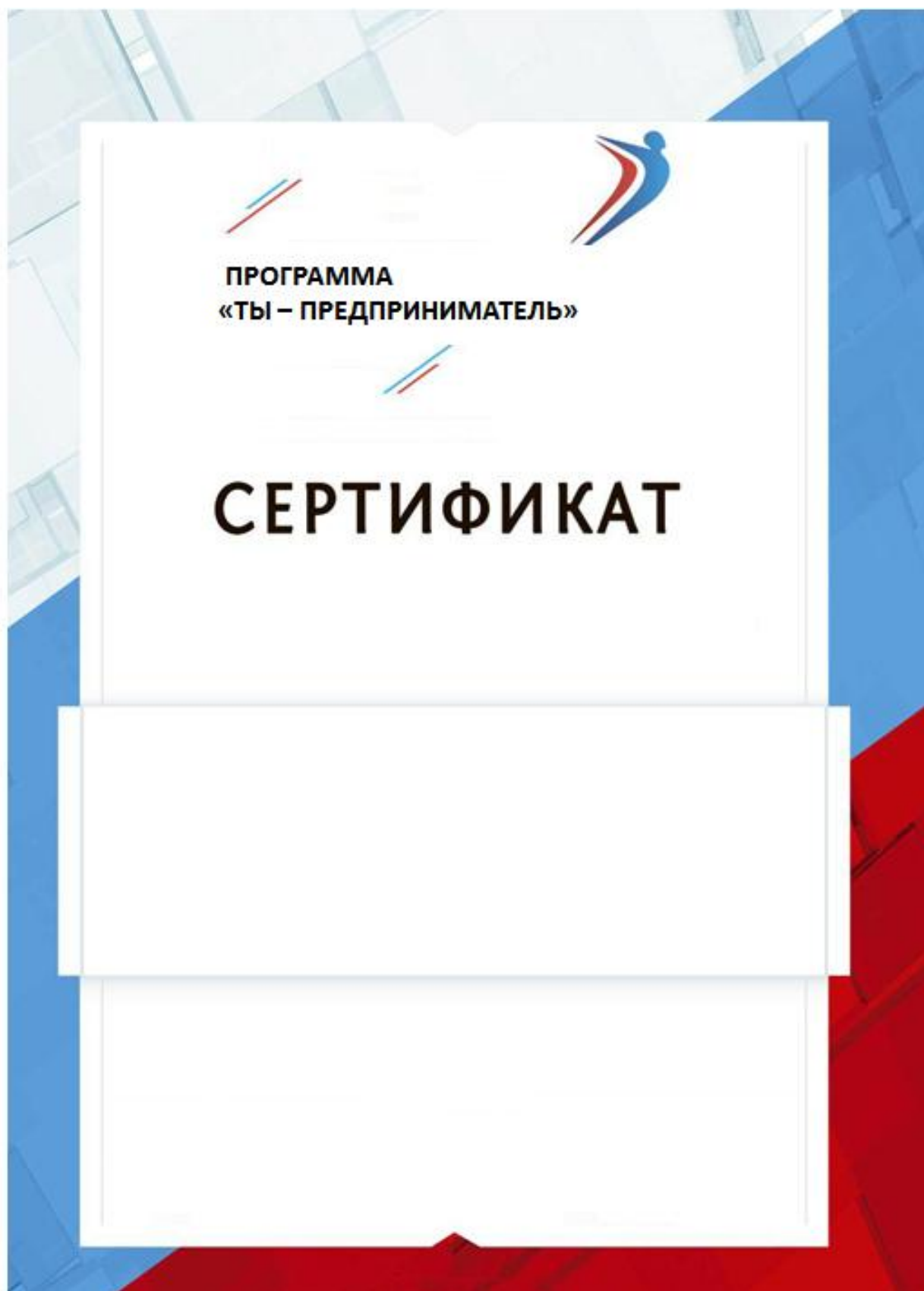
№ п/п	Название СМИ	Главный редактор СМИ (директор, владелец...)	Телефоны	Эл.почта	Журналист (-ты), работающий по теме (если есть)	Телефоны	Эл.почта	Примечание
1.								
2.								
3.								
4.								
5.								
6.								
7.								
8.								
9.								
10.								

ФОРМА № 1 (медиа-план)

№ п/п	Название СМИ	Информационный повод	Период выхода материала	Спикер от Программы	Примечание/ характер издания, целевая аудитория СМИ, территория распространения, тираж, ссылка на электронный ресурс
1.					
2.					
3.					
4.					
5.					
6.					
7.					
8.					
9.					
10.					

ФОРМА № 2 (отчет)

№ п/п	Название СМИ	Название статьи	Дата выхода материала	Эл. ссылка на материал	Примечание
1.					
2.					
3.					
4.					
5.					
6.					
7.					
8.					
9.					
10.					



Список участников образовательной программы

Даты проведения: _____

Место проведения: _____

Тренеры: _____

Оператор: _____

№	Ф.И.О.	ИНН	Контактные данные	Подпись
1				
2				
3				
4				
5				
6				
7				
8				
9				
10				
11				
12				
13				
14				
15				
16				
17				
18				
19				
20				

Заявка на получение консультационных услуг

ФИО, дата рождения	
Наименование проекта физического лица, желающего начать бизнес или организационно-правовая форма (ООО или ИП) и название бизнеса субъекта МСП	
Контактные данные: город, телефон, e-mail, сайт компании (для субъектов МСП)	
Ваша роль в проекте/компании: должность, ключевые функции	
Численность сотрудников компании (если Вы на этапе создания бизнеса, укажите количество планируемых сотрудников)	
Дата регистрации бизнеса (если Вы на этапе создания бизнеса, укажите планируемую дату регистрации бизнеса)	
Среднемесячный оборот бизнеса (если Вы на этапе создания бизнеса, укажите планируемый объем)	
Виды бизнеса, в которых у Вас есть опыт	
Образование, специальность	

Напишите Ваши краткие комментарии по следующим вопросам:

Опишите, пожалуйста, Ваши потребности в получении консультационных услуг (какие виды консультационной поддержки Вам необходимы, по каким тематикам и направлениям, какая дополнительная поддержка Вам необходима)	
Есть ли у Вас потребность в получении поддержки со стороны наставника?	
Если «Да», ответьте на следующие вопросы:	
Как Вы себе представляете наставничество?	
Каких результатов Вы ожидаете от взаимодействия с наставником?	
В чем вам нужна помощь наставника?	

Даю свое согласие на обработку моих персональных данных, указанных в данной форме, в целях реализации Программы, в соответствии с Федеральным законом от 27.07.2006 N 152-ФЗ «О персональных данных».

Дата _____

Подпись _____



Бизнес-план



Автор проекта:

Регион:

Дата:



Концепция проекта

Наименование бизнеса:

Создатели/Учредители:

Выбранная юридическая форма:

Выбранная система налогообложения:

Направление деятельности:

Продукт/Услуга:

Потенциальные потребители:

Срок запуска бизнеса:

Срок окупаемости:

Рентабельность:

Маркетинговый план

Описание потребителей	Описание конкурентов
Потребности потребителей	Конкурентные преимущества продукта/услуги



Описание Продукта/Услуги



Цена Продукта/Услуги



Месторасположение бизнеса



План продвижения продукции



Персонал и организационная структура



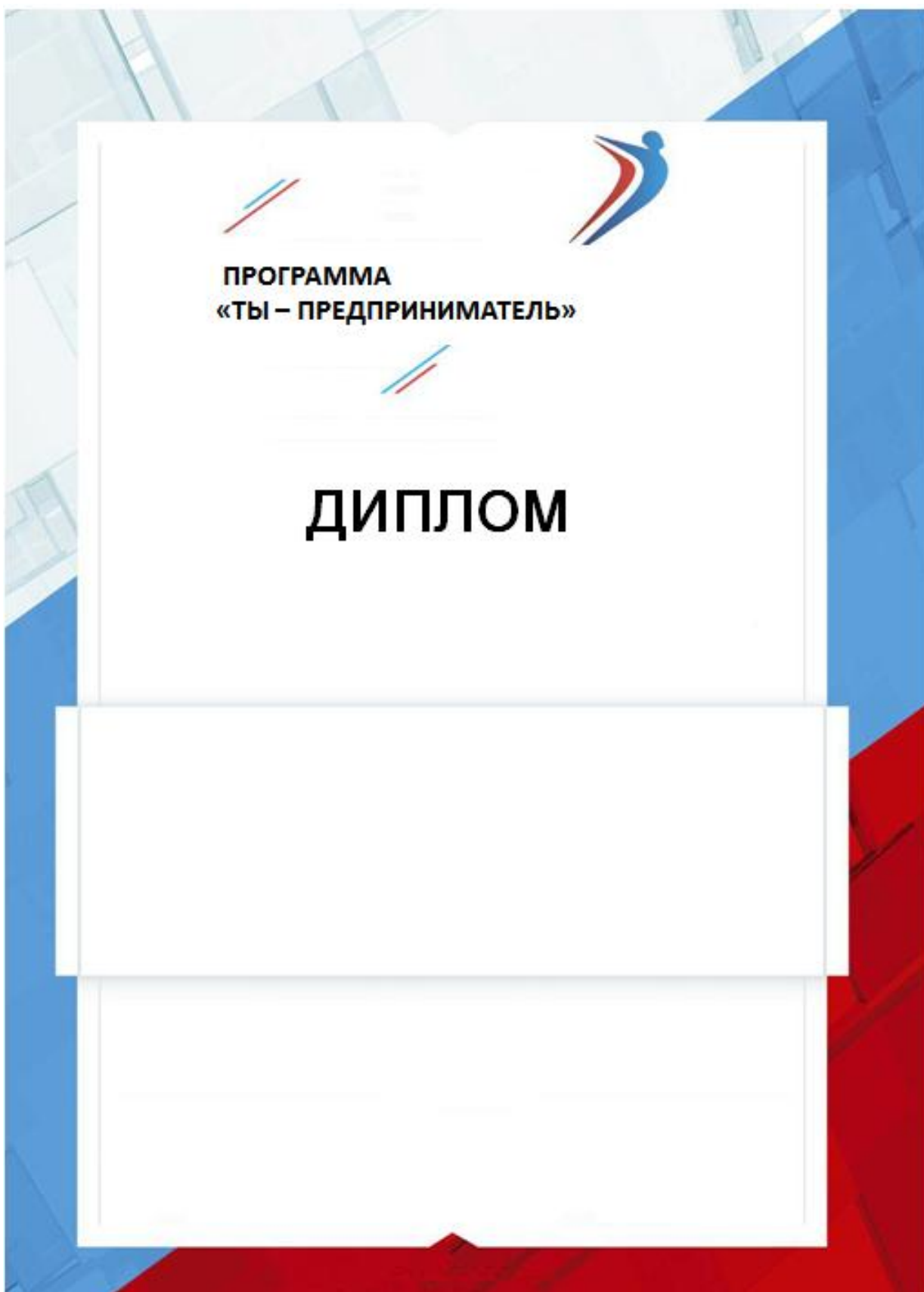
Производственный план (объем производства/продаж)



Финансовый план



План реализации проекта



ДОГОВОР № _____
на оказание информационно-консультационных услуг

г. _____ «__» _____ 20__ г.

_____, именуемое в дальнейшем «Исполнитель», в лице _____, действующего на основании _____, с одной стороны, и _____, именуемый в дальнейшем «Получатель», _____, с другой стороны, именуемые в дальнейшем «Стороны», заключили настоящий договор на оказание информационно-консультационных услуг (далее - Договор) о нижеследующем:

1. Предмет договора

1.1. Исполнитель обязуется оказывать Получателю консультационную поддержку по вопросам организации и ведения предпринимательской деятельности, а именно, по вопросам налогообложения, бухгалтерского учета, управления предприятием, правовой поддержки, финансового планирования, развития предприятия и бизнес-планирования.

2. Права и обязанности сторон

2.1. Исполнитель обязуется оказывать услуги надлежащим образом, в полном объеме и в сроки, указанные в настоящем Договоре. Услуги оказываются на постоянной основе.

2.2. Получатель обязуется:

- принять услуги;
- подписать акт об оказании услуг.

3. Оплата услуг

3.1. Услуги по настоящему договору Получателем не оплачиваются.

4. Заключительные положения

4.1. Договор вступает в силу с момента его подписания сторонами и действует до _____ г.

4.2. Во всем остальном, что не предусмотрено настоящим Договором, Стороны руководствуются действующим законодательством Российской Федерации.

4.3. Договор заключен в 2-х экземплярах, имеющих равную юридическую силу, по одному для каждой из Сторон.

5. Реквизиты сторон

Исполнитель:

М.П.

Получатель:

М.П.

Подтверждаю свое согласие на получение информации:

- по электронной почте: _____
- по телефону: _____

Акт № _____ от _____ 20____ г

Получатель: _____

Настоящим Актом подтверждается, что Исполнитель оказал консультационную поддержку Получателю по вопросам организации и ведения предпринимательской деятельности, а по вопросам налогообложения, бухгалтерского учета, управления предприятием, правовой поддержки, финансового планирования, развития предприятия и бизнес-планирования за период с _____ 20__ г по _____ 20__ г.

Количество оказанных консультационных услуг составило _____.

Вышеперечисленные услуги выполнены полностью и в срок. Получатель претензий по объему и качеству оказания услуг не имеет.

Получатель: _____

Исполнитель: _____

м.п.

м.п.

Журнал регистрации обращений

1.1. Предоставленные консультационные услуги организациям:

№ п\п	Дата обращения	Название организации и ИНН	Адрес места нахождения	Реквизиты договора и акта (№, дата)	ФИО руководителя	ФИО, должность обратившегося	Телефон обратившегося	Код вопроса*	Сфера деятельности**
-------	----------------	----------------------------	------------------------	-------------------------------------	------------------	------------------------------	-----------------------	--------------	----------------------

1.2. Предоставленные консультационные услуги индивидуальным предпринимателям:

№ п\п	Дата обращения	ФИО ИП и ИНН	Адрес места жительства	Реквизиты договора и акта (№, дата)	ФИО, должность обратившегося	Телефон обратившегося	Код вопроса*	Сфера деятельности**
-------	----------------	--------------	------------------------	-------------------------------------	------------------------------	-----------------------	--------------	----------------------

1.3. Предоставленные консультационные услуги гражданам, желающим организовать собственное дело:

№ п\п	Дата обращения	ФИО	Адрес места жительства	Количество консультаций	Телефон обратившегося	Код вопроса*
-------	----------------	-----	------------------------	-------------------------	-----------------------	--------------

1.4. Оказание консультационных услуг по телефону единой «горячей линии»

№ п\п	Дата обращения	Название организации/ФИО обратившегося	Муниципальное образование	Телефон обратившегося	Код вопроса*	Сфера деятельности**
-------	----------------	--	---------------------------	-----------------------	--------------	----------------------

* В формах отчета использовать следующие коды вопросов:

Тематика обращения	Код вопроса	Тематика обращения	Код вопроса
Налогообложение и бухгалтерский учет	01	Участие в государственных и муниципальных заказах на поставку товаров, выполнение работ, оказание услуг	07
Формы и условия получения государственной поддержки	02	Процедуры лицензирования и сертификации	08
Трудовые отношения, в том числе гражданско-правовые договоры	03	Бизнес-планирование и подготовка инвестиционных	09
Государственная регистрация субъектов предпринимательской	04	Финансовое планирование	10
Формы государственного контроля (надзора) и муниципального	05	Управление предприятием	11
Размещение бизнеса (аренда, выкуп, перевод помещения из одной	06	Иное	12

Регистрационная форма потенциального наставника

ФИО, дата рождения	
Название компании	
Направления деятельности компании	
Контактные данные: город, телефон, e-mail, сайт	
Ваша роль в компании: должность, ключевые функции	
Численность сотрудников компании	
Средний годовой оборот бизнеса в последние 3 года, руб.	
Виды бизнеса, в которых у Вас есть опыт	
Количество лет самостоятельного ведения бизнеса	
Образование, специальность	
Опыт участия в общественной деятельности	
Ваши сильные компетенции (знания, опыт), которыми вы готовы делиться	

Напишите Ваши краткие комментарии по следующим вопросам:

Чем вызван Ваш интерес к наставничеству?	
Как Вы себе представляете наставничество?	
Каких результатов Вы ожидаете от наставничества:	для наставляемого для себя

Даю свое согласие на обработку моих персональных данных, указанных в данной форме, в целях реализации Программы, в соответствии с Федеральным законом от 27.07.2006 N 152-ФЗ «О персональных данных».

Дата _____

Подпись _____

АНКЕТА НАСТАВНИКА

ФИО, дата рождения	
Компания, сфера деятельности	
Сколько лет и в каких сферах бизнеса у Вас есть опыт?	
Обучение и саморазвитие (за последние 2 года)	
Какие Ваши деловые качества/компетенции помогут наставляемому добиться роста и развития?	
Каких результатов Вы ожидаете от наставничества: 1) для наставляемого: 2) для себя:	1) 2)
Ваши предпочтения при подборе наставляемого	
Ваши интересы/увлечения	
Любая другая информация о Вас, которая могла бы быть полезна при подборе наставляемого	

Даю свое согласие на обработку моих персональных данных, указанных в данной форме, в целях реализации Программы, в соответствии с Федеральным законом от 27.07.2006 N 152-ФЗ «О персональных данных».

Дата _____

Подпись _____

АНКЕТА МОЛОДОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ

ФИО, дата рождения	
Компания, сфера бизнеса или направление планируемого бизнеса	
Среднемесячный оборот бизнеса или планируемый объем	
Обучение и саморазвитие (за последние 2 года)	
Ожидания от собственного бизнеса (или планируемого бизнеса): 1) Краткосрочные 2) Долгосрочные	1) 2)
Каких результатов Вы ожидаете от взаимодействия с наставником?	
Ваши сильные стороны/компетенции	
В чем Вам нужна помощь наставника?	
Ваши интересы/увлечения	
Ваши предпочтения при подборе наставника	
Любая другая информация о Вас, которая могла бы быть полезна при подборе наставника	

Даю свое согласие на обработку моих персональных данных, указанных в данной форме, в целях реализации Программы, в соответствии с Федеральным законом от 27.07.2006 N 152-ФЗ «О персональных данных».

Дата _____

Подпись _____

**План обучающего курса членов региональных команд, реализующих
Программу «Ты – предприниматель»**

1. Учебный план

№	Наименование модуля	Учебные часы				
		Лекции	Практика	Самоподготовка	Тестирование	Всего часов
1	Менеджмент	6	3	6	1	16
2	Бюджетирование	6	3	6	1	16
3	Маркетинг	6	3	6	1	16
4	Информационно-аналитическое сопровождение	6	3	6	1	16

2. Тематический план

№	Наименование модуля	Учебные часы				
		Лекции	Практика	Самоподготовка	Тестирование	Всего часов
1	Менеджмент	6	3	6	1	16
1.1.	Методология Программы, проектный менеджмент	1,5		1,5		
1.2.	Этапы Программы и технология их реализации	1,5		1,5		
1.3.	Построение команды	1,5		1,5		
1.4	Особенности организации мероприятий для молодежи и предпринимателей	1,5		1,5		
2.	Бюджетирование	6	3	6	1	16
2.1.	Программно-целевой подход в поддержке предпринимательства					
2.2.	Особенности бюджетной системы (в т.ч. федеральный, региональный, муниципальный уровни)					
2.3.	Контрактная система организации закупок товаров, работ и услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд					
2.4.	Контроль и надзор					

2.5.	Особенности отчетности по Программе					
3	Маркетинг	6	3	6	1	16
3.1.	Цели и задачи продвижения Программы					
3.2.	Как сформировать, внедрить и донести до клиентов ключевое отличие организации/компании продукта					
3.3.	Методология в действиях					
3.4.	Кто может и должен стать партнером Программы					
3.5.	Сообщества и организации: от создания до соорганизации					
3.6.	Сотрудничество и сотворчество для создания новых услуг и продуктов, востребованных клиентами					
3.7.	Экспертное сообщество- кадровый резерв, группа «Прорыв»					
3.8.	Co-creation- технологии создания решений и услуг совместно с клиентами, партнерами					
4	Информационно-аналитическое сопровождение	6	3	6	1	16
4.1.	Коммуникационная, креативная, медиа стратегии					
4.2.	PR- и медиа-менеджмент					
4.3.	Специфика использования разных медиа для решения разных задач					
4.4.	Социологическое исследование					
4.5.	Современные форматы					

	и каналы получения обратной связи от целевой аудитории					
4.6.	Роль социальных сетей в бизнес-среде, принципы эффективной работы и инструменты для оценки их эффективности, работа с лидерами мнений, успешными блогерами					
ИТОГО:		24	12	24	4	64

Перечень межрегиональных, общероссийских и международных мероприятий на 2017 год

№ п/п	Наименование мероприятия	Срок проведения	Место проведения	Категории участников
1	Российский инвестиционный форум	26-28 февраля 2017 г.	г. Сочи, Краснодарский край	<ul style="list-style-type: none"> – физические лица в возрасте до 30 лет (включительно), являющимися субъектами малого и среднего предпринимательства; – представители органов государственной власти субъектов Российской Федерации, а также организаций, образующих инфраструктуру поддержки малого и среднего предпринимательства.
2	Конференция «Дизайн, интернет, бизнес - технологии молодости России»	Апрель 2017 г.	Москва	<ul style="list-style-type: none"> – старшеклассники в возрасте 14-17 лет; – физические лица в возрасте до 30 лет (включительно), являющимися участниками программы и желающие открыть собственный бизнес; – физические лица в возрасте до 30 лет (включительно), являющимися субъектами малого и среднего предпринимательства; – представители органов государственной власти субъектов Российской Федерации, а также организаций, образующих инфраструктуру поддержки малого и среднего предпринимательства.
3	Семинар-совещание "Развитие молодёжного предпринимательства - инфраструктура, образовательные программы, проекты"	апрель 2017 г.	г. Москва	<ul style="list-style-type: none"> – представители органов государственной власти субъектов Российской Федерации, а также организаций, образующих инфраструктуру поддержки малого и среднего предпринимательства.

4	Красноярский экономический форум 2017	22-24 апреля 2017 г.	г. Красноярск	<ul style="list-style-type: none"> – физические лица в возрасте до 30 лет (включительно), являющимися субъектами малого и среднего предпринимательства; – представители органов государственной власти субъектов Российской Федерации, а также организаций, образующих инфраструктуру поддержки малого и среднего предпринимательства.
5	Санкт-Петербургский экономический форум 2017	Июнь 2017 г.	г. Санкт-Петербург	<ul style="list-style-type: none"> – физические лица в возрасте до 30 лет (включительно), являющимися субъектами малого и среднего предпринимательства; – представители органов государственной власти субъектов Российской Федерации, а также организаций, образующих инфраструктуру поддержки малого и среднего предпринимательства.
6	Студенческий форум "Социальное предпринимательство"	Ноябрь 2017 г.	Место проведения будет определено специальным актом Федерального агентства по делам молодежи	<ul style="list-style-type: none"> – старшеклассники в возрасте 14-17 лет; – физические лица в возрасте до 30 лет (включительно), являющимися участниками программы и желающие открыть собственный бизнес; – физические лица в возрасте до 30 лет (включительно), являющимися субъектами малого и среднего предпринимательства; – представители органов государственной власти субъектов Российской Федерации, а также организаций, образующих инфраструктуру поддержки малого и среднего предпринимательства.
7	Конгресс "Профессиональная траектория"	Ноябрь 2017 г.	Место проведения будет определено специальным актом Федерального агентства по делам молодежи	<ul style="list-style-type: none"> – старшеклассники в возрасте 14-17 лет; – физические лица в возрасте до 30 лет (включительно), являющимися участниками программы и желающие открыть собственный бизнес; – представители органов государственной власти субъектов Российской Федерации, а также организаций, образующих инфраструктуру поддержки малого и среднего предпринимательства.

8	Форумная кампания Федерального агентства по делам молодежи	в течение года	Один из субъектов РФ следующих федеральных округов: Сибирский федеральный округ; Поволжский федеральный округ; Центральный федеральный округ; Южный федеральный округ; Уральский федеральный округ	<ul style="list-style-type: none"> – физические лица в возрасте до 30 лет (включительно), являющимися участниками программы и желающие открыть собственный бизнес; – физические лица в возрасте до 30 лет (включительно), являющимися субъектами малого и среднего предпринимательства; – представители органов государственной власти субъектов Российской Федерации, а также организаций, образующих инфраструктуру поддержки малого и среднего предпринимательства.
9	Конкурс "Молодой предприниматель России - 2017"	Ноябрь 2017 г.	Место проведения будет определено специальным актом Федерального агентства по делам молодежи	<ul style="list-style-type: none"> – физические лица в возрасте до 30 лет (включительно), являющимися субъектами малого и среднего предпринимательства; – представители органов государственной власти субъектов Российской Федерации, а также организаций, образующих инфраструктуру поддержки малого и среднего предпринимательства.

Единый журнал получателей поддержки Программы «Ты – предприниматель»

1. Предоставленные услуги по этапу «Проведение игровых, тренинговых и иных проектов, образовательных курсов, конкурсов среди старшеклассников в возрасте 14 – 17 лет»

№ п/п	Дата участия в мероприятии	ФИО	Класс/ Курс	Возраст	Наименование учебного заведения	Участник Открытого урока	Участник обучающих курсов	Участник деловой игры	Участник конкурсов	Участник смены/ компании	Контактные данные
-------	----------------------------	-----	-------------	---------	---------------------------------	--------------------------	---------------------------	-----------------------	--------------------	--------------------------	-------------------

2. Предоставленные услуги по этапу «Организация обучения физических лиц в возрасте до 30 лет по образовательным программам, направленным на приобретение навыков ведения бизнеса и создания малых и средних предприятий»

№ п/п	Дата участия в мероприятии	ФИО	ИНН	Участник программы для потенциальных предпринимателей	Участник Конкурса бизнес-проектов	Статус (создан субъект МСП)	Участник программы для действующих предпринимателей	Участник деловых встреч, круглых-столов, бизнес-завтраков	Участник онлайн-мероприятий	Контактные данные
-------	----------------------------	-----	-----	---	-----------------------------------	-----------------------------	---	---	-----------------------------	-------------------

3. Предоставленные услуги по иным этапам в рамках Программы «Ты – предприниматель»

№ п/п	Дата участия в мероприятии	ФИО	ИНН	Участник программы Наставничества	Участник Конгресса	Участник межрегиональных, общероссийских и международных мероприятий	Участник регионального этапа конкурса «Молодой предприниматель России»	Контактные данные
-------	----------------------------	-----	-----	-----------------------------------	--------------------	--	--	-------------------

**АНКЕТА
УЧАСТНИКА ПРОГРАММЫ «ТЫ – ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ»**

Дата: _____

Наименование мероприятия: _____

Пожалуйста, дайте оценку мероприятия, отметив цифру, которая наиболее точно отражает Ваше мнение.

1 – очень плохо, 2 – плохо, 3 – нормально, 4 – хорошо, 5 – отлично

1. Структурированность информации: насколько легко воспринималась информация?				
1	2	3	4	5
Наиболее интересные и полезные темы:				
2. Применимость: насколько Вы уверены, что сможете применить новые навыки?				
1	2	3	4	5
Новые, полученные Вами навыки и умения:				
3. Работа тренера: насколько глубоко выступавший знает тему, игнорирует или отвечает на вопросы группы?				
1	2	3	4	5
Ваши комментарии к работе тренера:				
4. Организация мероприятия: насколько хорошо было организовано мероприятие?				
1	2	3	4	5
Ваши комментарии к организации мероприятия:				
5. Кто из выступавших экспертов (тренеров) понравился Вам больше всего?				
1	2	3	4	5
Расскажите почему?				
6. Оцените, пожалуйста, уровень доступности информации о реализации мероприятий программы «Ты - предприниматель»?				
1	2	3	4	5
7. Оцените, пожалуйста, качество проведения мероприятия в рамках Программы				
1	2	3	4	5

8. Оцените, пожалуйста, общий уровень организации мероприятий Программы, которые Вы посетили				
1	2	3	4	5
9. Оцените, пожалуйста, качество тренерского (экспертного) состава мероприятий				
1	2	3	4	5
10. Оцените, пожалуйста, удовлетворенность от информации, знаний, полученных в рамках реализации Программы «Ты - предприниматель»				
1	2	3	4	5
11. Ваши предложения по усовершенствованию Программы «Ты - предприниматель»				

Спасибо за участие в опросе!

Отчет
о расходах бюджета субъекта Российской Федерации, в целях софинансирования которых предоставляется
субсидия на _____ год

№ п/п	Субъект РФ	ФИО	Телефон	Факт участия в Программе	Участие в мероприятиях Программы	Оценка качества оказанных услуг	Дата (или планируемая дата) регистрации предприятия	Пожелания/ Замечания
1								
2								
3								
4								
5								
6								
7								
8								
9								
10								