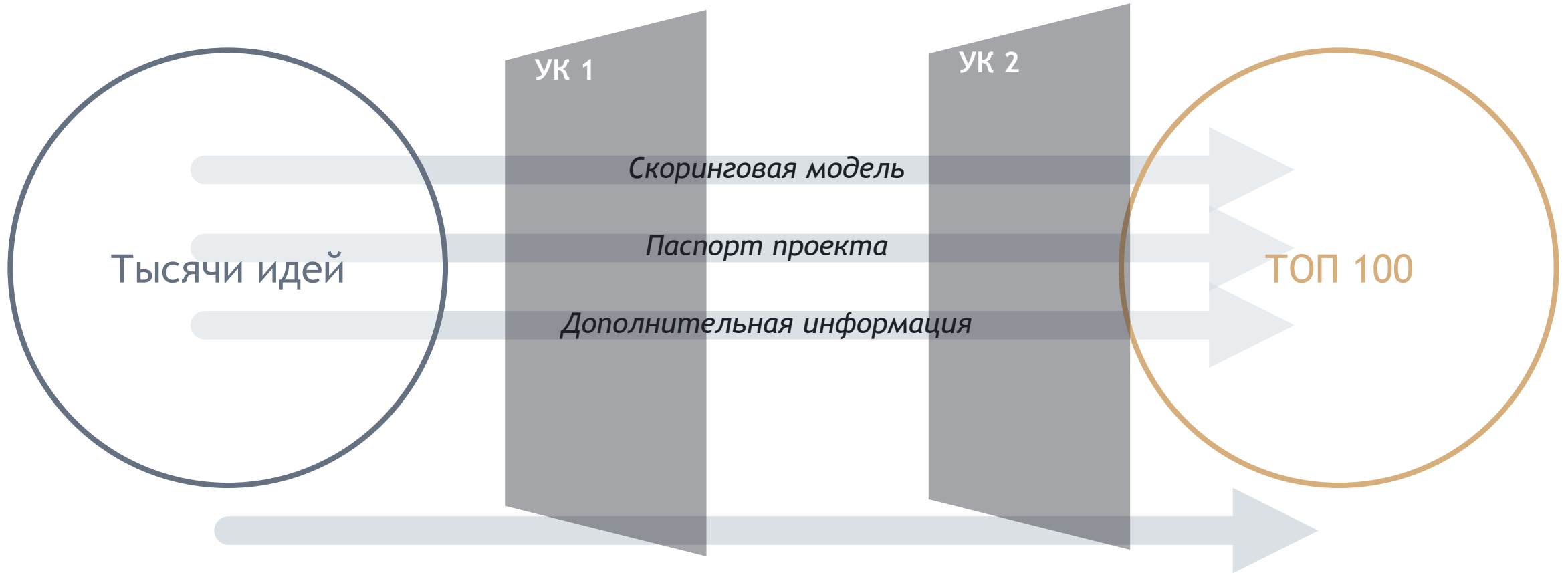


Паспорт проекта

Всероссийская программа развития молодежного предпринимательства высокой степени готовности «АКАДЕМИЯ МОЛОДЕЖНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА «ТЫ МОЖЕШЬ ВСЁ!»
2021-2025 г



ПРОБЛЕМА

Какую проблему решает проект ? В чем ее актуальность? Каков масштаб проблемы?

- Проект решает проблему низкого вклада малого и среднего бизнеса в ВВП России, системно и адресно способствует увеличению количества успешных МСП предприятий и росту их бизнеса, увеличивая вклад малого и среднего бизнеса МСП в ВВП России
- Актуальность проблемы подтверждена на уровне Президента. На решение проблемы нацелен ряд проектов, в том числе Национальный проект «Малое и среднее предпринимательство», целью которого является увеличение доли МСП в 32,5% ВВП к 2024 году. Предложенный проект дополняет нацпроект и другие инициативы по развитию МСП.
- Масштаб проблемы (малая доля МСП в ВВП) является значительным и измеряется в 10% и более от ВВП России. В России остается нереализованным огромный потенциал развития сектора МСП. По данным Института экономики роста имени Столыпина в среднем в развитых странах вклад сектора МСП в ВВП составляет 48%, в России – 21,9% (данные 2019 г).
- Россия пока отстает (4,1) по рейтингу студенческого предпринимательства ³

ЦЕЛЬ ПРОЕКТА

Какое желаемое состояние мы планируем достичь реализацией проекта? Проблема, переформулированная в позитивном ключе.

- Эффект от реализации программы в виде дополнительного роста выручки МСП в регионах реализации программы (52 регион) составит 0,04% от общей выручки МСП к 2025 г.
- Эффект от реализации программы составит 8 млрд. рублей в 2025 г. и 17 млрд руб. нарастающим итогом в 2021-2025 г.

СУТЬ ПРОЕКТА

Краткое описание предлагаемого решения.

- Сутью проекта является реализация долгосрочной программы по отбору, по доработке бизнес-планов, передаче предпринимательского опыта и знаний отобранным потенциальным молодым предпринимателям от опытных предпринимателей через механизм наставничества. За счет этого подхода обеспечивается ускоренный рост МСП-сегмента в регионах-участниках.
- Работа ведется в региональных группах по единой методике, что позволяет: 1. охватить большое количество участников (52 региона к 2025 году). 2. Эффективно использовать наставнический потенциал, работая в группах.
- Наставниками являются опытные предприниматели, что позволяет обеспечить актуальный и востребованный подход, основанный на реальном опыте.
- К участию приглашаются ВУЗы и крупные компании, обеспечивающие организационную поддержку и, по желанию, участвующие в финансировании программы.
- Подробнее - слайд №19

АНАЛИЗ РЫНКА, ЦЕЛЕВЫЕ СЕГМЕНТЫ

На какие сегменты рынка ориентирован продукт/услуга? (название, доля, динамика, тенденции развития, драйверы роста, потенциальные потребители)
Обоснование спроса на продукцию, с описанием целевых потребителей (клиентов) и ключевых факторов принятия ими решения.

- Программа ориентирована на студентов и молодых потенциальных предпринимателей с бизнес-идеями, пока не открывших свой бизнес или на студенческие стартапы сроком существования до 3-х лет.
- **Обоснование спроса:**
 - 74% предпринимателей получают лучшие результаты от работы с наставником (<https://asi.ru/news/101270/>).
- **Обоснование готовности и действенности программ.**
 - 22% студентов уже проанализировали рынок, написали бизнес-план или начали разработку продукта (28%), 7% открыли свой бизнес (Глобальное исследование предпринимательского духа студентов, Национальный отчет Россия 2018 <https://gsom.spbu.ru/gsom/centers/eship/projects/guesss/>)
 - 57% наставляемых: без участия в программе наставничества положительные изменения в их бизнесе не произошли бы столь быстро (<https://asi.ru/news/101270/>)

КЛЮЧЕВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ПРОЕКТА

Какие материальные и нематериальные объекты, продукты и (или) услуги мы создадим в рамках проекта.

Краткосрочные и долгосрочные ключевые результаты проекта, описание их взаимосвязи результатов. Структурная декомпозиция результатов.

Мы создадим следующие нематериальные объекты:

Постоянно работающий процесс, обеспечивающий ускоренное рассмотрение и доработку студенческих бизнес-планов, и ускоренное открытие качественных и устойчивых молодежных МСП-бизнесов в выбранных регионах. Данный процесс будет описан в методических рекомендациях, подкреплен обученными наставниками и кураторами проектов (мин 110 чел. в 52 регионах) и подкреплен экономическими показателями проекта, которые будут адресно измеряться

Мы сможем достичь следующих краткосрочных и долгосрочных показателей проекта:

	2021	2022	2023	2024	2025	Нарастающ им итогом	Плановые показатели
Количество регионов	13	25	38	40	52	52	Количество регионов-участников к 2025г.: 52
Количество охваченных школьников и студентов	39000	75000	114000	120000	156000	504000	Количество охваченных школьников и студентов нарастающим итогом к 2025г.: 504000
Открытых новых бизнесов	234	450	684	720	936	3024	Открытых новых бизнесов нарастающим итогом к 2025: 3024
Выручка бизнеса участников, млн руб.	-	234	684	1 368	2 088	4 374	Выручка бизнеса участников, млн руб. нарастающим итогом к 2025: 4374 млн руб

НОВИЗНА ИДЕИ ПРОЕКТА

В чем наше уникальное предложение? Какие есть аналогичные решения? В чем их сильные и слабые стороны?

Почему/чем ваше решение лучше, чем решения конкурентов.

Уникальность предложения состоит в действенном, высокоэффективном и тиражируемом механизме помощи в доработке бизнес планов, формировании новых устойчивых МСП компаний, построенном на системе предпринимательского наставничества

Предложенная программа не противопоставлена существующим государственным механизмам и программам развития МСП и частным платным программам, а является системным долгосрочным механизмом поддержки МСП, дополняющим существующие программы

Конкуренты/Аналоги	Сильные стороны	Слабые стороны
1. Мероприятия федерального проекта «Акселерация субъектов малого и среднего предпринимательства» Нацпроекта в том числе, связанные с местной инфраструктурой поддержки МСП, в тч. "Мой бизнес"	Опираются на господдержку и существующую стабильную инфраструктуру поддержки МСП	Сфокусирован только на инструментах господдержки, на инфраструктуре, как следствие не дает широкого охвата МСП и не обеспечивает передачу опыта и компетенций, необходимых для роста бизнеса МСП, не нацелены на студентов
2. Мероприятия федерального проекта связанные с закупкой обучающих и акселерационных программ у третьих лиц	Регионы могут разово закупить качественную программу для МСП и предложить ее тем участникам, которых отобрали в проект	Не сфокусирована на студенческом предпринимательстве. Не долгосрочная, не основана на наставничестве, как следствие, не дает значимого длящегося эффекта роста
3. Вузовские предпринимательские программы	Если программы есть, то преимуществом является интегрированность в учебный процесс	У 63% студентов нет предпринимательских курсов (таким образом, нет охвата)
4. Частные акселерационные программы	Сфокусированы на отдельных отраслях и инновационных стартапах, а не на традиционных МСП	Не нацелены на проработку бизнес-идей, основной упор сделан на поддержку существующих стартапов

ТЕКУЩАЯ СТАДИЯ ЗРЕЛОСТИ

Идея → Наличие прототипа/макета/опытного образца → Наличие экспертизы/поддержки/договоренностей/ресурсной базы → Реализованный пилот или локальное внедрение → Готовность передачи в производство или тиражирование.

- **Проект готов к передаче в производство и к тиражированию.**
- Реализованный пилот или локальное внедрение: элементы проекта реализовывались в 10 городах Московской области регионах РФ и зарекомендовал высокую эффективность. Получена благодарность правительства Московской области
- Готовность передачи в производство и тиражирование:
 - Готовый предпринимательский тест, готовая методика доработки бизнес-планов
 - Готовые оформленные (в виде методических рекомендаций) методики проведения работы в предпринимательских группах и в предпринимательских парах.
 - Наличие обученных тренеров, готовых обучать организаторов и наставников в регионах
 - Наличие базы наставников-предпринимателей в 16 регионах

МАТРИЦА РОЛЕЙ И КЛЮЧЕВЫХ УЧАСТНИКОВ

Заказчик или лицо, выполняющее функцию заказчика (=владелец продукта, приёмщик результата проекта), функциональный заказчик (=пользователь продукта проекта), держатель бюджета, куратор, руководитель проекта, администратор проекта (если предусматривается), причастные заинтересованные стороны (стейкхолдеры).

Вариант 1



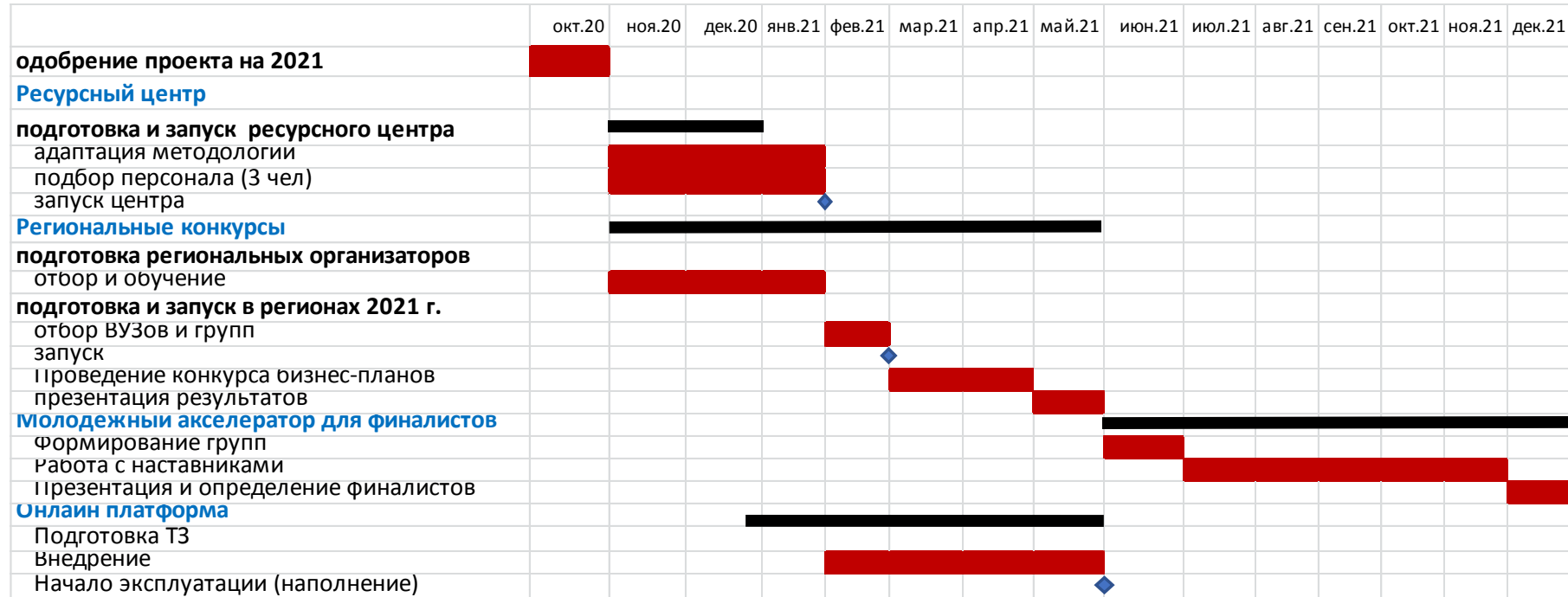
Вариант 2



Центр готов к реализации проекта в Варианте 1 и 2.

ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА

Основные этапы проекта, контрольные точки, ведущие к достижению промежуточных и конечных результатов.



Проект работает по годовым циклам. Каждый год формируется пул новых регионов, отбираются региональные организаторы, ВУЗы формируются группы на каждый год.

После того, как год завершается, регион продолжает работать, набирая новую группу потенциальных участников, при этом добавляются новые регионы:

РЕСУРСНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРОЕКТА

Источники финансирования, наличие команды, инфраструктура и т.д.

- Инициатор сможет реализовать проект собственными ресурсами не более чем в 5 регионах (без онлайн платформы)
- Прогноз финансирования

	2021	2022	2023	2024	2025
Содержание ресурсного центра, млн руб.	21,6	21,6	21,6	21,6	21,6
Региональные конкурсы бизнес-планов, млн руб.	7,8	15	22,8	24	31,2
Молодежный акселератор, млн руб.	23,4	45	68,4	72	93,6
Затраты на онлайн платформу, млн. руб	3,8	3,8	3,8	3,8	3,8
Всего, млн руб	56,6	85,4	116,6	121,4	150,2
<i>ROI (дополнительная выручка участников/затраты програ</i>	-	11	23	45	56

- Инициатор готов выделить 1 менеджера проекта.
- Прогнозируемые источники финансирования: 50% региональные крупные компании-спонсоры, 50% грантовая и проектная региональная и федеральная поддержка и ВУЗовская поддержка

РИСКИ

Перечень ключевых рисков.

№	Риск	Последствие	Событие	Причина	Триггер	Вероятность	Последствия	Ранг риска	Работа с риском
1	Риск недофинансирования	Меньше регионов в программе		Не заинтересовали государство, крупные компании и ВУЗы		2	3	6	Маркетинг и более активное продвижение программы на региональном и федеральном уровне и с ВУЗами
2	Риск недостижения экономических показателей программы	Меньше показатели		Риск недостижение показателей роста отдельных участников		2	2	4	Охват большего количества участников и тщательная оценка потенциала
3	Риск недобора наставников	Меньше показатели		Риск недостижение показателей роста отдельных участников		2	2	4	Охват большего количества предпринимателей-потенциальных наставников
4	Риск недобора региональных организаторов	Меньше регионов в программе		Не заинтересовали региональных лидеров		2	1	1	Охват большего количества потенциальных участников

ОГРАНИЧЕНИЯ

По срокам, по стоимости, по технологиям, по безопасности, по географии и т.д.

Ограничения в порядке убывания значимости:

1. Основным ограничителем является **бюджет**. Программа линейно зависит от финансирования, чем больше бюджет, тем больше регионов и участников мы можем охватить программой.
2. Возможность **привлечения** достаточного количества **наставников** в проект. Это ограничение снимается через усилия по популяризации проекта и адресной работой на местном уровне в предпринимательских сообществах. Следует отметить, что привлечение наставников в студенческие проекты является более сложной задачей, чем привлечение наставников для существующих предпринимателей
3. Следующим ограничителем является возможность **привлечения** мотивированных и компетентных **организаторов** программы в каждом городе. Это ограничение решается увеличением срока поиска, подготовкой расширенного списка кандидатов, работой с общественными организациями предпринимателей

Выводы:

Существенных ограничений к тиражированию проекта, кроме бюджетных нет

ЭФФЕКТЫ ОТ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА

Какой рынок создает, развивает реализация проекта? Какой эффект даст реализация проекта вне системы заявителя, а не внутри нее? Изменение поведения людей или функционирования объектов и систем, к которому приводит использование результата проекта?

Прямой эффект: Реализация проекта способствует созданию качественных бизнес планов, создает новые устойчивые успешные МСП компании, эффектом является рост их выручки и созданные рабочие места. Для государства - ускоренный рост налогооблагаемой базы и рост количества рабочих мест.

Косвенный эффект: популяризация молодежного предпринимательства в регионах, формирование стабильной экосистемы предпринимательского наставничества

	2021	2022	2023	2024	2025	Нарастаю щим
Количество регионов	13	25	38	40	52	52
Открытых новых бизнесов	234	450	684	720	936	3024
Выручка бизнеса участников, млн руб.	-	936	2 736	5 472	8 352	17 496

Расчет эффекта: Базовые расчетные показатели: 3000 студентов охвачено в каждом регионе, 20% подготовили бизнес планы, из них 15% дошли до финала. 20% впоследствии открыли свое дело, которое не было закрыто впоследствии. 4 млн рублей ежегодная выручка такого предприятия на 2-5год существования.

Паспорт проекта. Часть 1

Проблема	Какую проблему решает проект ? В чем ее актуальность? Каков масштаб проблемы?
Цель проекта	Какое желаемое состояние мы планируем достичь реализацией проекта. Проблема, переформулированная в позитивном ключе
Суть проекта	Краткое описание предлагаемого решения
Анализ рынка, целевые сегменты	На какие сегменты рынка на который ориентирован продукт/услуга (название, доля, динамика, тенденции развития, драйверы роста, потенциальные потребители) Обоснование спроса на продукцию, с описанием целевых потребителей (клиентов) и ключевых факторов принятия ими решения
Ключевые результаты проекта	Какие материальные и нематериальные объекты, продукты и (или) услуги мы создадим в рамках проекта. Краткосрочные и долгосрочные ключевые результаты проекта, описание их взаимосвязи результатов. Структурная декомпозиция результатов
Новизна идеи проекта	В чем наше уникальное предложение? Какие есть аналогичные решения? В чем их сильные и слабые стороны? Почему/чем наше решение лучше, чем решения конкурентов.
Текущая стадия зрелости	Идея Наличие прототипа/макета/опытного образца Наличие экспертизы \ поддержки\ договоренностей \ ресурсной базы Реализованный пилот или локальное внедрение Готовность передачи в производство или тиражирование
Матрица ролей и ключевых участников	Заказчик или лицо, выполняющее функцию заказчика (=владелец продукта, приёмщик результата проекта), функциональный заказчик (=пользователь продукта проекта), держатель бюджета, куратор, руководитель проекта, администратор проекта (если предусматривается), причастные заинтересованные стороны (стейкхолдеры)

Паспорт проекта. Часть 2

План реализации проекта	Основные этапы проекта, контрольные точки , ведущие к достижению промежуточных и конечных результатов
Ресурсное обеспечение проекта	Источники финансирования, наличие команды, инфраструктура и тд
Риски	Перечень ключевых рисков
Ограничения	По срокам, по стоимости, по технологиям, по безопасности, по географии и пр.
Эффекты от реализации проекта	Какой рынок создает, развивает реализация проекта? Какой эффект даст реализация проекта вне системы заявителя, а не внутри нее? Изменение поведения людей или функционирования объектов и систем, к которому приводит использование результата проекта?

Дополнительные элементы

- 01 Иерархическая структура работ проекта, предварительной оценки ресурсов
- 02 Матрица связей работ проекта (сетевой график работ) с указанием предшествования работ, длительностей и соответствующих сроков (заполняется по каждой задаче)
- 03 Предварительная стоимостная оценка выполнения работ по проекту
- 04 Матрица рисков
- 05 Презентация
- 06 Дополнительные элементы

СУТЬ ПРОЕКТА (ПРОДОЛЖЕНИЕ)

Краткое описание предлагаемого решения.

Ежегодный алгоритм работы программы

1. Кандидаты оформляют онлайн-заявку и проходят отбор (ежегодно) и онлайн тест на предпринимательские навыки (январь-март каждого года)
2. Из прошедших отбор кандидатов формируются команды, которые дорабатывают свои бизнес-планы в группах под руководством наставников. (апрель-май)
3. Команды представляют свои бизнес-планы на конкурс бизнес планов (май)
4. Финалисты конкурса бизнес-планов попадают в молодёжную Академию Предпринимательства (предакселератор) где работают в паре с опытным наставником-предпринимателем по подготовке к запуску и сопровождению проекта. (сентябрь-декабрь)
5. Выпускники академии в декабре презентуют готовые проекты предпринимательскому сообществу, получают премии и инвестиции на открытие своего дела (декабрь)

ПОДДЕРЖКА ПРОЕКТА И ОПЫТ ИНИЦИАТОРА

Краткое описание поддержки проекта

Программа имеет высокий уровень готовности и поддержки

1. Инициатор проекта - Центр предпринимательства (cfe.ru) имеет 18-летний опыт в реализации предпринимательских программ
2. В 16 регионах есть готовые наставнические группы
3. Инициатор проекта реализовал подобную программу в 10 городах Московской области в 2019 г.
4. За молодежную программу получено Благодарственное письмо от Министра инвестиций и инноваций Московской области
5. Проект имеет существенные преимущества:
 - Доказанная эффективность
 - Многолетний опыт организаторов
 - Партнёрскую сеть в регионах
 - Готовность вкладывать собственные ресурсы в запуск проекта

