



**мой
бизнес**
национальный проект
по поддержке малого
и среднего бизнеса

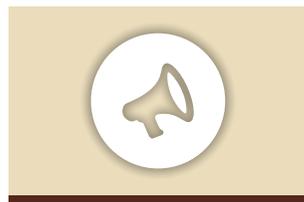


КАТАЛОГ ЛУЧШИХ ПРАКТИК

реализации проектов,
сервисов и мероприятий для
создания комфортной среды
ведения бизнеса

Министерство инвестиций и развития
Свердловской области
21.10.2020
Вх.№ 11433

ВНЕДРЕНИЕ СОВРЕМЕННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ И ПРАКТИК



Проект «Создание бизнес-сообщества»



Проект «Коллаборация предпринимателей»



Проект «От хобби к бизнесу. Путь самозанятого»



Проект «Школа бизнеса»



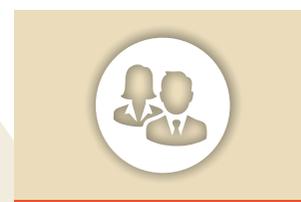
Проект «Цифровизация работы СМСП»



Проект «Сопровождение инвестиционных проектов»



Проект «HR-поддержка малого бизнеса»



Проект «BUSINESS-DATA»



Проект «Поддержка предпринимательства в сфере туризма»



Проект «Центр «Мой бизнес» для оказания комплексных услуг СМСП»



Проект «Универсальный акселератор «Трансформация»



Проект «Акселератор производственных компаний «ПРОРЫВ»



Проект «Развитие фермеров»



Проект «Финансовая поддержка малого и среднего предпринимательства»



Проект «Технологизация процессов производственных предприятий СМСП»



Проект «Создание (развитие) ремесленной артели (гильдии)»



Муниципалитет выбирает для территории актуальные проекты.

СОДЕРЖАНИЕ

1.	Проект «Коллаборация предпринимателей»	с. 4
2.	Проект «От хобби к бизнесу. Путь самозанятого»	с. 7
3.	Проект «Школа бизнеса»	с. 11
4.	Проект «Цифровизация работы СМСП»	с. 15
5.	Проект «Сопровождение инвестиционных проектов»	с. 18
6.	Проект «HR-поддержка малого бизнеса»	с. 21
7.	Проект «BUSINESS-DATA»	с. 25
8.	Проект «Поддержка предпринимательства в сфере туризма»	с. 28
9.	Проект «Центр «Мой бизнес» для оказания комплексных услуг СМСП»	с. 32
10.	Проект «Универсальный акселератор «Трансформация» для предпринимателей Свердловской области»	с. 37
11.	Проект «Акселератор производственных компаний «ПРОРЫВ»	с. 40
12.	Проект «Развитие фермеров»	с. 43
13.	Проект «Финансовая поддержка малого и среднего предпринимательства»	с. 46
14.	Проект «Технологизация процессов производственных предприятий СМСП»	с. 49
15.	Проект «Создание (развитие) ремесленнической артели (гильдии)»	с. 51
16.	Проект «Создание бизнес-сообщества»	с. 55
	Список используемых сокращений	с. 58



Проект «Коллаборация предпринимателей»

ОПИСАНИЕ

Постоянно работающая коммуникативная площадка предпринимателей, позволяющая наладить совместную работу двух и более предпринимателей, в результате которой будут достигнуты общие цели, посредством предоставления друг другу собственных, иногда уникальных, ресурсов:

- 1) наработанных знаний и опыта в тех сферах, в которых каждый из участников работает;
- 2) собственной раскрученной и узнаваемой марки или бренда;
- 3) материальных ресурсов (помещения, земля, оборудование и т.д.);
- 4) информационных ресурсов (сайт, страницы в соцсетях, собственная база клиентов, доступ к различным виртуальным сервисам, YouTube-канал и т.д.);
- 5) административных ресурсов (возможность решить текущие проблемы предпринимателя, связанные с государственными структурами, пролоббировать внимание к определённым проблемам как самих предпринимателей, так и, например, жителей города – потребителей услуг данного предпринимателя и т.д.).

ПРОБЛЕМЫ, ОБОСНОВАНИЕ, НАЗНАЧЕНИЕ

1. Разобщённость предпринимателей.
2. Неэффективная работа при отсутствии необходимых ресурсов.
3. Низкая информированность предпринимателей о возможностях и наличии необходимых им ресурсов.

4. Невидение возможностей от совместной работы с другими предпринимателями.

5. Как следствие, невозможность реализовать некоторые проекты, необходимые для самого бизнеса, для города.

6. Неспособность предпринимателей в небольших городах противостоять ресурсам сетевых, федеральных компаний.

ЦЕЛЬ

1. Объединить двух и более предпринимателей для совместной работы.
2. Создать на базе фонда коммуникативную площадку для предпринимателей.
3. Создать базу данных, готовых вступать в кооперационные отношения, из не менее 50 СМСП.

КРИТЕРИИ УСПЕХА

1. Начало проекта «Коллаборация предпринимателей».
2. Не менее 5 совместных проектов.

ЦЕЛЕВЫЕ ГРУППЫ

Предприниматели и самозанятые данного города, области.

ЗАДАЧИ

1. Разместить информацию о возможности софинансирования проектов коллаборации, о примерных проектах, которые можно реализовать, и о том, чего достичь с помощью коллаборации.
2. Найти и отобрать потенциальных партнёров проектов коллаборации.
3. Организовать первоначальный переговорный процесс.

ЦЕЛЕВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

1. Доведение информации о возможности такой формы сотрудничества до предпринимателей.
2. Список потенциальных партнёров для проектов.
3. Состоявшиеся переговоры и появление идей коллаборации.

ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ

1. Информирование и популяризация данного вида поддержки.
2. Отбор кандидатов.
3. Создание механизма подбора пары.
4. Переговоры и выработка идей с помощью фасилитации.

ПОКАЗАТЕЛИ

Количество СМСП, участвовавших в проектах коллаборации в течение года, и количество самих реализованных проектов.

Результат: реализовано не менее 1 проекта коллаборации, в котором участвовали 2 СМСП.

Социально-экономические последствия:

- 1) повышение конкурентоспособности местных предпринимателей, узнаваемости услуг и продукции территории, узнаваемости города;
- 2) привлечение дополнительных инвестиций в территорию;
- 3) налаживание связей предпринимателей разных городов области с предпринимателями других регионов, что повышает конкурентоспособность области.

СРОК РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА

19 рабочих дней – этап подготовки проекта;
5 рабочих дней – разработка плана конкретных мероприятий.

СТОИМОСТЬ ПРОЕКТА

22 000 руб.

Трудозатраты:

- 1) специалист МФ (подготовка и переговоры) – 34 часа по 400 руб. за 1 час = 13 600 руб.;
- 2) SMM-менеджер – 1,5 часа по 1 200 руб. за 1 час = 1 800 руб.;
- 3) администратор сайта – 1,5 часа по 1 200 руб. за 1 час = 1 800 руб.;
- 4) мозговой штурм и фасилитация возможных вариантов – 11 часов по 400 руб. за 1 час = 4 400 руб.;
- 5) Электроэнергия – 34 часа по 4,5 руб. = 150 руб.

Итого: себестоимость организации начала проекта коллаборации = 21 750 руб.

ОБЛАСТНОЙ БЮДЖЕТ/ ПАРТНЁРЫ

11 000 руб.

МУНИЦИПАЛЬНЫЙ БЮДЖЕТ

11 000 руб.

ТРУДОВЫЕ РЕСУРСЫ

- 1) 1 специалист муниципального фонда, осуществляющий ведение проекта, общее взаимодействие между партнёрами и подрядчиками, первоначально выявляющий потребности партнёра и занимающийся поиском новых партнёров, ведущий все первоначальные переговоры и организующий мозговой штурм;
- 2) 1 SMM-менеджер, размещающий информацию в соцсетях;
- 3) 1 специалист, занимающийся ведением сайта и обновлением информации.

МАТЕРИАЛЬНО- ТЕХНИЧЕСКИЕ РЕСУРСЫ

1. Компьютер МФ с выходом в Интернет, телефон.
2. Сайт фонда, аккаунты в «Инстаграм», «ВКонтакте».

ТРЕБОВАНИЯ К ПЛОЩАДКЕ

Конференц-зал или комната для переговоров.

КОМАНДА ПРОЕКТА

1. 1 специалист фонда, осуществляющий работу и переговоры с потенциальными участниками проекта.
2. 1 SMM-специалист, отвечающий за популяризацию проекта и организующий приём заявок в соцсетях.
3. 1 специалист обслуживающий сайт и организующий приём заявок на участие в проекте на сайте.

ВОЗМОЖНЫЕ РИСКИ И МЕРОПРИЯТИЯ ПО ПРЕДУПРЕЖДЕНИЮ

1. Неправильная или недостаточная информированность предпринимателей, вероятность возникновения – 40%; как следствие этого, отсутствие участников проектов коллаборации или провал первоначальных переговоров из-за неверного представления о будущих выгодах и мероприятиях проекта.
2. Неправильно организованный процесс мозгового штурма, вероятность возникновения – 30%; как следствие этого, отсутствие идей для коллаборации.

АЛГОРИТМ, ТЕХНОЛОГИЯ, МЕХАНИЗМ, РЕГЛАМЕНТ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА

1. Разместить информацию на сайте, в соцсетях о возможности участвовать в проекте за счёт бюджетных средств (2 часа, длительность – 10 рабочих дней).
2. Сделать рассылку по базе муниципального фонда с информацией о возможности участвовать в проекте (1 час, 1 день).

3. Составить бланк карты-характеристики для потенциальных участников проекта (1 час, 1 день), включить в неё информацию:
 - 1) наименование;
 - 2) реквизиты предприятия: ОГРН, ИНН, КПП;
 - 3) виды деятельности с указанием ОКВЭД ОВ предприятия;
 - 4) наименования производимой продукции/оказываемых услуг;
 - 5) история создания предприятия (кратко);
 - 6) существующие информационные ресурсы;
 - 7) состояние и качество бренда/торговой марки;
 - 8) потребности предпринимателя;
 - 9) с предпринимателями из каких сфер есть интерес организовать проект коллаборации.
4. Создать возможность на сайте в соцсетях заполнить заявку на участие в проекте коллаборации, заполнив подробную карту-характеристику предприятия (1 час).
5. Организовать очную встречу с предпринимателем, подавшим заявку, и детально обговорить все характеристики. Также данная карта-характеристика может быть заполнена при очной консультации специалистом фонда, без необходимости заполнения онлайн-форм (2 часа, 1 день).
6. В ходе очной встречи с предпринимателем:
 - 1) определить уникальные ресурсы;
 - 2) определить ресурсы, которых не хватает;
 - 3) указать сферы деятельности, из которых предпочтительно привлекать партнёров;
 - 4) сформулировать совместно с участником основную цель проведения проекта коллаборации;
 - 5) дополнить карту-характеристику этой информацией.
7. Составить перечень потенциальных партнёров (5–10 человек) (3 часа, 2 дня).

8. Обзвонить всех потенциальных участников проекта из списка с предложением поучаствовать в проекте (3 часа, 3 дня).
9. Провести первоначальные переговоры со всеми заинтересовавшимися потенциальными партнёрами (7–13 часов, 5 дней).
10. Составить подробную карту-характеристику всех партнёров, согласившихся участвовать в проекте коллаборации (см. п. 3) (5–10 часов, 4 дня).
11. В ходе очной встречи с потенциальными партнёрами:
 - 1) определить уникальные ресурсы, которыми обладает предприниматель;
 - 2) определить ресурсы, которых не хватает предпринимателю и которые необходимо искать у потенциальных партнёров;
 - 3) указать сферы деятельности, из которых предпочтительно привлекать партнёров для проекта;
 - 4) дополнить карту-характеристику этой информацией.
12. Организовать путём фасилитации мозговой штурм по нахождению и обсуждению идей возможной коллаборации с участием всех участников проекта коллаборации (4 часа, 2 дня).

ПАРТНЁРЫ

1. ИП или юридические лица, их объединения, участвующие напрямую в осуществлении проекта коллаборации, являющиеся СМСП, находящиеся и ведущие деятельность на территории Свердловской области.
2. ИП и организации, работающие в сфере маркетинга, рекламы и PR-продвижения.
3. Физические лица, ИП и организации и их объединения.



Проект «От хобби к бизнесу. Путь самозанятого»

ОПИСАНИЕ

Проект реализуется в рамках решения задач, которые стоят перед федеральными проектами, входящими в национальный проект «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы», это: улучшение условий ведения предпринимательской деятельности; расширение доступа СМСП к финансовым ресурсам, в том числе к льготному финансированию; акселерация СМСП; самозанятость; популяризация предпринимательства.

Для активизации регистрации по налоговому режиму для самозанятых необходимо исключить вопросы, препятствующие переходу на данный налоговый режим, а также популяризировать предпринимательство самозанятых как простой легализованный способ предпринимательской деятельности, оптимизацию налоговой нагрузки.

Для этого необходимо активное информирование, консультирование и обучение физических лиц, действующих СМСП.

ПРОБЛЕМЫ, ОБОСНОВАНИЕ, НАЗНАЧЕНИЕ

1. Большая «теневая» занятость в территории, в частности, по оказанию бытовых услуг населению.
2. Низкая активность населения по регистрации на специальный налоговый режим «Налог на профессиональный доход».

Легализация работы физических лиц в сфере услуг, оптимизация налоговой нагрузки действующих субъектов малого предпринимательства, повышение качества оказываемых услуг в территориях, повышение престижа предпринимательской деятельности.

ЦЕЛЬ

Увеличение количества зарегистрированных на специальный налоговый режим «Налог на профессиональный доход» на 5%, снижение уровня безработицы в территории.

КРИТЕРИИ УСПЕХА

1. Повышение качества жизни горожан путём решения социальных проблем.
2. Популяризация предпринимательства в качестве самозанятого.
3. Вовлечение в предпринимательскую деятельность всех возрастных групп населения.
4. Увеличение количества зарегистрированных самозанятых в округе на 5%.

ЦЕЛЕВЫЕ ГРУППЫ

1. Физические лица, осуществляющие предпринимательскую деятельность, но не имеющие регистрацию в качестве СМСП.
2. СМСП, желающие оптимизировать налоговую нагрузку.

По полу, возрасту, статусу ограничений нет.

ЗАДАЧИ

1. Выявление социальных инициатив и трансформация их в перспективные бизнес-проекты самозанятых, содействие в их реализации.
2. Популяризация статуса самозанятого.
3. Повышение предпринимательских компетенций.

ЦЕЛЕВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

1. Количество участников мероприятия – не менее 70 (физических лиц (граждан, желающих начать своё дело, а также СМСП, желающих оптимизировать налоговую нагрузку)).
2. Увеличение количества зарегистрированных самозанятых в округе на 5%.

По итогам мероприятия: из 70 обученных не менее 10% перешли на применение.

ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ

Подготовительный этап

1. Проведение переговоров руководителя проекта с партнёрами проекта.
2. Создание рабочей группы проекта, назначение ответственных за этапы, установление промежуточных сроков этапов.
3. Подготовка рекламной кампании в СМИ и соцсетях.
4. Создание видео- и печатного контента, трансляция в СМИ, соцсетях.

5. Привлечение спикера, модератора проекта, утверждение регламента проведения обучения, консультирования.

Основной этап

1. Привлечение и регистрация участников проекта, формирование группы слушателей.
2. Подготовка площадки для мероприятия (материально-техническое оснащение, организация кофе-брейков и т.д.).
3. Осуществление ответственным за группу курирования, консультирования по организационным вопросам участников проекта.
4. Освещение мероприятий проекта в СМИ, соцсетях.
5. Очное обучение (онлайн), активная работа в группе, консультирование по вопросам участников:

День 1:

знакомство, генерация идей для реализации, основные понятия, развитие навыков креативного мышления, консультации.

День 2:

формирование представления о бизнес-планировании, выявление специфики для бизнеса самозанятого, стратегии поведения на рынке, определение рынков сбыта.

День 3:

как продавать услуги и товары самозанятого онлайн (10 простых решений), значение личного бренда для продаж, консультирование, разбор.

День 4:

регистрация, отчётность, специфика налогообложения: что такое профессиональный доход и налог на него, как платить страховые взносы в новом налоговом режиме, специфика пенсионных отчислений, самозанятого-пенсионера; консультирование; осуществление практической регистрации статуса самозанятого при сопровождении специалиста инфраструктуры поддержки СМСП.

Заключительный этап

1. Подведение итогов мероприятия (сбор отзывов, оценка качества оказания услуг).
2. Освещение итогов и результатов проекта в СМИ, соцсетях.
3. Отчётность по мероприятию (сбор и анализ информации по реализации проекта, подготовка отчётной документации) (для целевого показателя «Увеличение количества зарегистрированных самозанятых в округе» инфраструктура поддержки СМСП делает запросы в ИФНС:
 - 1) по состоянию на начало года проведения мероприятия;
 - 2) на 1-е число месяца проведения мероприятия;
 - 3) на 1-е число месяца, следующего за месяцем проведения мероприятия;
 - 4) на 1-е число месяца, следующего по истечении квартала после проведения мероприятия.

ПОКАЗАТЕЛИ

Результат:
количество участников мероприятия – не менее 70 (физических лиц (граждан, желающих начать своё дело), а также СМСП, желающих оптимизировать налоговую нагрузку).

Социально-экономические последствия от мероприятия (проекта): увеличение количества зарегистрированных самозанятых в округе на 5%.

Итоги мероприятия: из 70 обученных не менее 10% перешли на применение.

СРОК РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА

1-й месяц:
15 дней – подготовка информационного поля (трансляция на ТВ, публикации в газетах, соцсетях историй успеха и анонсы мероприятия);
7 рабочих дней (обучение – 4 дня, консультирование, регистрация в статусе самозанятого).

СТОИМОСТЬ ПРОЕКТА

395 000 руб. (5 650 руб. на одного участника)
(110 тыс. руб. – СМИ (5 видеороликов по 3 мин., освещение, публикации),
120 тыс. руб. – спикер (4 дня – обучение, консультирование),
30 тыс. руб. – аренда площадки,
35 тыс. руб. – расходные материалы (канцтовары, полиграфия, кофе-брейк),
100 тыс. руб. – административные расходы).

ОБЛАСТНОЙ БЮДЖЕТ/ ПАРТНЁРЫ

295 000 руб.

МУНИЦИПАЛЬНЫЙ БЮДЖЕТ

100 000 руб.

ТРУДОВЫЕ РЕСУРСЫ

Сотрудники инфраструктуры поддержки, волонтеры.

МАТЕРИАЛЬНО- ТЕХНИЧЕСКИЕ РЕСУРСЫ

1. Звуковое и видеопроекторное оборудование.
2. Бесперебойный Wi-Fi.
3. Интерактивная доска (или флипчарт).
4. Канцтовары для участников

ТРЕБОВАНИЯ К ПЛОЩАДКЕ

Офлайн-мероприятие:

Помещение: (аренда/в собственности) не менее 150 кв. м.

Тип площадки: для проведения конференции, с возможностью трансформации.

Оснащение: посадочные места – не менее 50, звукотехническое, видеопроекторное обеспечение.

Наличие зоны для организации кофе-брейка.

Онлайн-мероприятие:

выбор платформы для проведения мероприятия должен включать следующие возможности: регистрация участников, одновременное участие определённого количества; персональный учёт продолжительности просмотра; контроль присутствия; возможность записи мероприятия, инструменты обратной связи и обработки результатов и др.



КОМАНДА ПРОЕКТА

1. Руководитель (лицо, ответственное за реализацию мероприятия, – планирование, координация, контроль, также может быть модератором мероприятия).
2. Администратор (лицо, ответственное за мониторинг, коммуникации в ходе подготовки и реализации мероприятия, весь документооборот по мероприятию, юридическое сопровождение).
3. Главный предметный специалист (лицо, ответственное за привлечение участников мероприятия, координацию участников, всестороннее содействие спикеру, логистику, за подготовку и работу площадки во время мероприятия, подготовку отчётности).
4. Экономист (лицо, ответственное за планирование, привлечение финансов, финансовые расходы, финансовую отчётность).
5. Маркетолог (лицо, ответственное за PR, работу со СМИ, публикации в соцсетях, освещение и продвижение мероприятия в информационном поле).
6. Спикер (лицо, ответственное за количество зарегистрировавшихся по итогам мероприятия в качестве самозанятых, лицо, осуществляющее обучение, консультирование участников мероприятия).
7. Представители партнёров мероприятия (лица, участвующие в административной и ресурсной поддержке проекта, – представители структурного подразделения администрации муниципального образования, представители СМИ, ЦЗ, ИФНС).

ВОЗМОЖНЫЕ РИСКИ И МЕРОПРИЯТИЯ ПО ПРЕДУПРЕЖДЕНИЮ

Снижение объёма финансирования, вероятность возникновения – 50%, повлияет на качество обучения, консультирования, малый охват при продвижении.

Повышение ставок налогообложения самозанятых, вероятность возникновения – до 45%, повлечёт за собой снижение интереса у субъектов в данном налоговом режиме, а следовательно, снижение показателя по мероприятию.

АЛГОРИТМ, ТЕХНОЛОГИЯ, МЕХАНИЗМ, РЕГЛАМЕНТ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА

1. Съёмка видеосюжетов – историй успехов существующих на территории самозанятых (видеосюжет, личная презентация), трансляция их на ТВ, в соцсетях в рамках популяризации проекта и статуса самозанятого, подготовки информационного поля к набору группы на мероприятие.
2. Проведение 4-дневного обучения физических лиц (основы предпринимательских компетенций: как получить статус самозанятого, как происходят взаиморасчеты сторон, продвижение своих товаров/услуг, рынки сбыта, взаимодействие с клиентом и т.д.), в процессе обучения происходит упаковка бизнес-идеи (хобби) в проект, старт работы самозанятого в правовом поле.
3. Подведение итогов мероприятия, сбор аналитической информации и контроль целевых показателей.

ПАРТНЁРЫ

1. Администрации МО, в том числе сотрудники профильного отдела администраций.
2. Инфраструктура поддержки предпринимательства (бизнес-инкубаторы, ТПП, фонды).
3. ЦЗ, ИФНС.
4. Коммерческие банки.





Проект «Школа бизнеса»

ОПИСАНИЕ

«Школа бизнеса» – это обучение предпринимательству школьников и студентов; также проект позволяет проявить себя как организаторов собственного бизнеса.

Мероприятия проекта включают в себя:

- 1) серию коротких обучающих семинаров, тренингов, дискуссий, деловых игр и мастер-классов по разработанной муниципальным фондом программе, направленных на изучение основ экономики, правовых аспектов предпринимательской деятельности, техники самопрезентации, маркетинга, основ бизнес-планирования, бухгалтерии и т.п.;
- 2) работу с менторами (наставниками из числа действующих предпринимателей по разработке бизнес-проектов (возможна как групповая, так и индивидуальная разработка бизнес-планов));
- 3) организацию и проведение ознакомительных экскурсий на действующие предприятия;
- 4) работу с образовательными учреждениями и предприятиями МСП по организации и проведению коротких производственных стажировок участниками проекта;
- 5) организацию и проведение итогового массового мероприятия – Молодёжного экономического форума.

ПРОБЛЕМЫ, ОБОСНОВАНИЕ, НАЗНАЧЕНИЕ

В образовательных учреждениях отсутствуют дисциплины, направленные на изучение основ предпринимательской деятельности, не проводятся ознакомительные встречи с предпринимателями, следовательно, у подрастающего поколения отсутствует информация о данном виде деятельности. Учитывая важность его популяризации, становится очевидной необходимость реализации проекта «Школа бизнеса» в молодёжной среде.

ЦЕЛЬ

Популяризация предпринимательской деятельности в молодёжной среде, поддержка предпринимательской инициативы среди учащихся общеобразовательных учреждений и студентов, не менее 25 участников проекта.

КРИТЕРИИ УСПЕХА

1. Административный ресурс – заключение договоров с управлением образования МО и с основными образовательными учреждениями города.
2. Вовлечение в проект действующих предпринимателей и руководителей предприятий города.

ЦЕЛЕВЫЕ ГРУППЫ

1. Школьники старших классов (8–10-й классы).
2. Студенты образовательных учреждений (14–18 лет).

ЗАДАЧИ

1. Заключение договоров с тренерами, менторами, действующими предпринимателями.
2. Разработка и утверждение образовательных модулей.
3. Разработка и запуск PR-кампании.
4. Заключение договоров с образовательными учреждениями.
5. Подготовка раздаточного материала, закупка канцелярских товаров.
6. Организация и проведение образовательных программ.
7. Организация и проведение практического блока мероприятия (работа с менторами, ознакомительные выезды на действующие предприятия города).
8. Подготовка итогового мероприятия – Молодёжного экономического форума.

ЦЕЛЕВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

1. Не менее 2 договоров (январь – сентябрь).
2. Не менее трёх образовательных модулей (январь – сентябрь).
3. Не менее 5 публикаций в СМИ о наборе группы участников 14–18 лет (февраль – сентябрь).
4. Общее количество участников в группе – не менее 25 и не более 30 человек (февраль – сентябрь).
5. Раздаточный материал, канцелярские товары в соответствии с потребностью (февраль – октябрь).

6. Провести не менее трёх образовательных модулей (март – май, октябрь – ноябрь).
7. Обучить не менее 25 участников (март – май, октябрь – ноябрь).
8. Выдать сертификаты (март – май, октябрь – ноябрь).
9. Закрепить за группой авторов бизнес-проектов менторов из числа действующих предпринимателей.
10. Провести не менее 5 выездных мероприятий на действующие предприятия малого бизнеса, осуществляющие деятельность в различных секторах экономики (конец календарного года).

ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ

1. Организовать серию мероприятий молодёжного предпринимательства не менее 25 и не более 30 человек в возрасте от 14 до 18 лет.
2. Поддержать интерес молодёжи к предпринимательской деятельности и к экономике как науке.

СРОК РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА

5 месяцев (январь – май) или 3 месяца (сентябрь – ноябрь)

СТОИМОСТЬ ПРОЕКТА

Стоимость проекта: 600 000 руб. (20 000 руб. на каждого участника проекта). В стоимость включено в том числе проведение итогового общегородского мероприятия – Молодёжного экономического форума.

ОБЛАСТНОЙ БЮДЖЕТ/ ПАРТНЁРЫ

400 000 руб.

МУНИЦИПАЛЬНЫЙ БЮДЖЕТ

200 000 руб.

ТРУДОВЫЕ РЕСУРСЫ

2 сотрудника (1 сотрудник фонда, 1 сотрудник сторонней организации по работе с молодёжью).

МАТЕРИАЛЬНО- ТЕХНИЧЕСКИЕ РЕСУРСЫ

1. Зал – не менее 40 кв. м на 25 человек.
2. Аренда большого зала с оборудованием для проведения Молодёжного экономического форума.
3. Столы – не менее 15 шт.
4. Стулья – не менее 25 шт.
5. Флипчарт – не менее 1 шт.
6. Альбом для флипчарта – не менее 5 шт.
7. Маркеры – не менее 4 упаковок по 4 цвета.
8. Компьютер – не менее 1 шт.
9. Проектор – не менее 1 шт.
10. Экран – не менее 1 шт.
11. Бумага А4 – не менее 3 упаковок по 100 листов.
12. Ручки – не менее 25 шт.
13. Комплект раздаточного материала для каждого участника.

ТРЕБОВАНИЯ К ПЛОЩАДКЕ

Офлайн-мероприятие:

1. Площадка не менее 40 кв. м.
2. Выделенная зона для кофе-брейка.
3. Доступ в туалетные комнаты.
4. Пожарная сигнализация.

Онлайн-мероприятие:

платформа вместимостью до 50 человек с возможностью обратной связи участник – спикер и возможностью регистрации участников (webinar.ru или Zoom).

КОМАНДА ПРОЕКТА

Офлайн-мероприятие

1. Не менее 1 сотрудника фонда.
2. Не менее 1 сотрудника сторонней организации по работе с молодёжью.

Онлайн-мероприятие

1. Не менее 1 сотрудника фонда.
2. Не менее 1 сотрудника сторонней организации по работе с молодёжью.
3. Не менее 1 администратора площадки.

ВОЗМОЖНЫЕ РИСКИ И МЕРОПРИЯТИЯ ПО ПРЕДУПРЕЖДЕНИЮ

Риск: отказ образовательного учреждения от заключения договора.
Вероятность возникновения: 50%.
Мероприятие по предупреждению: предварительный отбор образовательных учреждений.

Риск: низкая мотивация участников.
Вероятность возникновения: 50%.
Мероприятие по предупреждению: Приглашение действующего предпринимателя, известного в городе, со своей историей успеха для мотивации участников на этапе набора группы.

Риск: отказ родителей заполнить и подписать согласие.
Вероятность возникновения: 80%.
Мероприятие по предупреждению:
1. Выступление участника рабочей группы на родительских собраниях с информацией о проекте.
2. Мотивация участия от классного руководителя.
3. Сбор согласий перед зачислением в группу.

Риск: плохое качество обучения.
Вероятность возникновения: 20%.
Мероприятие по предупреждению:
1. Предварительный отбор тренеров.
2. Предоплата тренерам не более 20%, окончательный расчёт – после получения отзывов от участников.

АЛГОРИТМ, ТЕХНОЛОГИЯ, МЕХАНИЗМ, РЕГЛАМЕНТ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА

Создание рабочей группы проекта
Заключение договоров с тренерами, менторами, действующими предпринимателями.
В рабочую группу включить:
1) не менее 1 сотрудника фонда;
2) не менее 1 сотрудника сторонней организации по работе с молодёжью.
Не позднее чем за 45 календарных дней до старта проекта.

Разработка и утверждение образовательных модулей

1. Провести переговоры со спикерами.
 2. Заключить договоры со спикерами для обучения участников 14–18 лет основам предпринимательской деятельности.
- Не позднее чем за 35 календарных дней до старта проекта.

PR-кампания

Совместно со спикерами разработать и утвердить не менее трёх образовательных модулей (пример):
1) тренинги;
2) экскурсии на действующие предприятия города;
3) защита проектов.
Не позднее чем за 35 календарных дней до старта проекта.

Заключение договоров с образовательными учреждениями

1. Подготовить пост для размещения в социальных сетях.
 2. Разместить пост на популярных городских страницах в соцсетях (не менее 4 СМИ).
- Не позднее чем за 30 календарных дней до старта проекта.

Заключение договоров с образовательными учреждениями. Подготовка раздаточного материала, закупка канцелярских товаров.

1. Провести переговоры с руководителями образовательных учреждений.
2. Заключить договоры с ОУ на организацию учебных групп участников 14–18 лет. Не позднее чем за 30 календарных дней до старта проекта.
3. Собрать согласия от родителей для участников младше 18 лет для участия в проекте (одна группа – 25 человек). Не позднее чем за 7 календарных дней до старта проекта.

Основной этап

Участнику рабочей группы подготовить раздаточный материал и закупить канцелярские товары в объёме:

- 1) альбом для флипчарта – не менее 5 шт.;
- 2) маркеры – не менее 4 упаковок (более чем 4 цвета);
- 3) бумага А4 – не менее 3 упаковок по 100 листов;
- 4) ручки – не менее 25 шт.;
- 5) комплект раздаточного материала – для каждого участника.

Не менее чем за 5 календарных дней до старта проекта – организация и проведение образовательных программ.

Заключительный этап

1. Провести не менее трёх образовательных модулей.
2. Организовать экскурсии и стажировку на действующие предприятия города.
3. Организовать и провести финальное общегородское мероприятие – Молодёжный экономический форум.

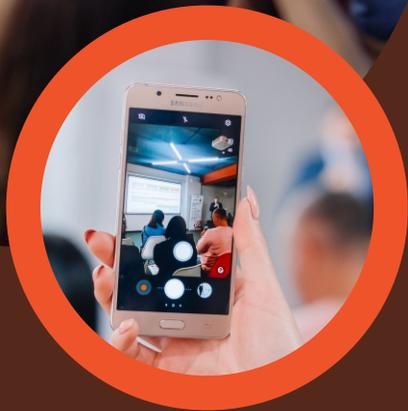
Согласно утверждённому расписанию.

Подготовить итоговый отчёт.

Подготовить аналитический отчёт о проведенном мероприятии с приложением фото и видеоматериалов. В течение 10 календарных дней с момента закрытия проекта.

ПАРТНЁРЫ

1. Отдел инвестиционного развития администрации ГО.
2. Комитет по делам молодёжи администрации ГО.
3. Управления образования ГО.



Проект «Цифровизация работы СМСП»

ОПИСАНИЕ

В ходе реализации проекта планируется отобрать СМСП для внедрения цифровых решений, направленных на повышение эффективности бизнеса (показатели эффективности: выручка, себестоимость продукта/услуги, рентабельность), сформировать пакеты эффективных решений, рекомендуемых для СМСП в качестве стандарта цифровизации.

ПРОБЛЕМЫ, ОБОСНОВАНИЕ, НАЗНАЧЕНИЕ

Проблемы предпринимателей:

- 1) высокие издержки предпринимателей на выполнение функций контроля и учёта при выполнении бизнес-задач, анализа данных управленческого учёта, организации и ведения процесса продаж, учёта и контроля рабочего времени сотрудников, обмена документами с контрагентами, представление отчётности в госорганы, потеря первичной документации;
- 2) неготовность к переводу продаж в онлайн в силу отсутствия систем учёта, представляющих информацию в реальном времени. Помощь вновь зарегистрированным предпринимателям в части эффективной организации бизнес-процессов и онлайн-продаж продукции и услуг.

Результат цифровизации:

- 1) автоматизация бизнес-процессов;
- 2) автоматизация бухгалтерского и управленческого учёта;
- 3) отчётность через ТКС;
- 4) торговля (в т.ч. розничная), закупки и складской учёт;
- 5) CRM для активных продаж;

- 6) учёт и контроль времени сотрудников;
- 7) коммуникация в компании и с внешним миром (телефония, мессенджеры, единое хранилище и совместная работа с ресурсами);
- 8) онлайн-продажи и интеграция онлайн-магазинов в маркетплейсы;
- 9) обучение сотрудников СМСП использованию цифровых технологий.

Социальные потребности:

- 1) формирование нового стандарта для предпринимателя, повышающего комфорт ведения бизнеса;
- 2) развитие умений и навыков предпринимателей (за счёт технологизации применения традиционных инструментов учёта и анализа управленческих данных);
- 3) обеспечение информационной безопасности за счёт применения сквозных технологий хранения и обработки данных.

Тренды развития рынков или политические тренды:

- 1) сокращение стоимости владения IT-инфраструктурой;
- 2) распространение онлайн-торговли (в том числе локальной);
- 3) доставка товаров день в день;
- 4) перемещение розничной торговли в SocialMedia;
- 5) омниканальность;
- 6) сбор пользовательских данных для персонализации предложений клиенту;
- 7) цифровизация indoor и наружной рекламы;
- 8) гегемонизация власти.

ЦЕЛЬ

Цифровизация не менее 1 (одного) СМСП на 5 000 жителей муниципального образования в год.

КРИТЕРИИ УСПЕХА

1. Формирование пакетов услуг по цифровизации работы СМСП из комплексных продуктов (продуктов с высокой степенью готовности к интеграции) с качественной поддержкой.
2. Проведение аудита текущего состояния цифровой инфраструктуры и выявления дефицитов СМСП в части цифровизации.

ЦЕЛЕВЫЕ ГРУППЫ

1. Предприятия в сфере производства, транспорта и логистики с числом сотрудников до 15 человек.
2. Предприятия сферы услуг с числом сотрудников до 10 человек.
3. Локальные розничные магазины с числом сотрудников до 5 человек/магазин.

ЗАДАЧИ

1. Отбор СМСП, испытывающих потребности в цифровизации работы.
2. Аудит уровня и состояния цифровизации СМСП.
3. Выявление дефицитов СМСП в части цифровизации.
4. Выбор инструментов цифровизации и разработка дорожной карты цифровизации работы СМСП.

5. Внедрение инструментов цифровизации работы СМСП.
6. Обучение сотрудников СМСП.
7. Аудит эффективности использования инструментов цифровизации получателем поддержки.

ЦЕЛЕВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

Отобраны для аудита и внедрены инструменты цифровизации работы не менее чем 1 СМСП на 5 000 жителей МО.

ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ

1. Аудит уровня и состояния цифровизации СМСП.
2. Выявление дефицитов СМСП в части цифровизации и выбор инструментов цифровизации.
3. Внедрение инструментов цифровизации работы СМСП.
4. Аудит эффективности использования инструментов цифровизации получателем поддержки.

ПОКАЗАТЕЛИ

Государственная программа «Повышение инвестиционной привлекательности Свердловской области до 2024 года»
Подпрограмма 1. Лучшие условия для ведения бизнеса

1.1.1.19. Оценка предпринимательским сообществом эффективности реализации внедренных элементов деятельности органов исполнительной власти субъекта Российской Федерации по обеспечению благоприятного инвестиционного климата в Свердловской области.

Подпрограмма 2. Импульс для предпринимательства

2.1.1.3. Оборот субъектов малого и среднего предпринимательства в постоянных ценах по отношению к показателю 2014 года.

2.1.1.8. Оборот в расчёте на одного работника субъекта малого и среднего предпринимательства в постоянных ценах по отношению к показателю 2014 года.

2.1.7.1. Количество участников образовательных программ (ежегодно).

2.1.7.9. Количество обученных основам ведения бизнеса, финансовой грамотности и иным навыкам предпринимательской деятельности.

2.1.9.3. Количество проектов субъектов малого и среднего предпринимательства, получивших финансовую и нефинансовую поддержку.

Поддержка оказана не менее чем 1 СМСП на 5 000 жителей МО.

Появление новых предприятий онлайн-торговли (измеряемый показатель: выручка предприятий онлайн-торговли).

Информированность потребителей о товарах/услугах получателей поддержки (измеряемый показатель: число посещений сайтов и интернет-магазинов СМСП – получателей поддержки).

Повышение производительности труда СМСП.

СРОК РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА

1. Аудит уровня и состояния цифровизации СМСП (январь – февраль).
2. Выявление дефицитов СМСП в части цифровизации и выбор инструментов цифровизации (март).
3. Внедрение инструментов цифровизации работы СМСП (апрель – сентябрь).
4. Аудит эффективности использования инструментов цифровизации получателем поддержки (октябрь – декабрь).

СТОИМОСТЬ ПРОЕКТА

Объём финансирования на 1 СМСП – 80 000 руб., из них:

- 1) 4 000 руб. – цифровой аудит СМСП;
- 2) 28 000 (14 000 x 2) руб. – обучение 2 сотрудников СМСП;
- 3) 50 000 руб. – работы подрядчиков по внедрению инструментов цифровизации;
- 4) 8 000 руб. – аудит эффективности использования инструментов цифровизации получателем поддержки.

МУНИЦИПАЛЬНЫЙ БЮДЖЕТ

80 000 руб.

ТРУДОВЫЕ РЕСУРСЫ

Подрядчики:
проведение аудита; внедрение инструментов цифровизации.

КОМАНДА ПРОЕКТА

1. Аудит – 4 человека с ВПО в сфере IT и опытом в сфере интеграции цифровых инструментов не менее 3 лет.
2. Интеграция – силами подрядчиков.

АЛГОРИТМ, ТЕХНОЛОГИЯ, МЕХАНИЗМ, РЕГЛАМЕНТ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА

1. Аудит уровня и состояния цифровизации СМСП:
 - 1) разработка и публикация положения об условиях поддержки и критериях отбора СМСП;
 - 2) информирование СМСП об инструменте поддержки через СМИ и группы в социальных сетях;
 - 3) отбор СМСП для аудита и выполнение аудита.
2. Выявление дефицитов СМСП в части цифровизации и выбор инструментов цифровизации:
 - 1) выбор инструментов цифровизации;
 - 2) отбор подрядчиков.
3. Внедрение инструментов цифровизации работы СМСП:
 - 1) внедрение инструментов цифровизации работы СМСП;
 - 2) обучение сотрудников СМСП.

4. Аудит эффективности использования инструментов цифровизации получателем поддержки:

- 1) аудит эффективности использования инструментов цифровизации получателем поддержки;
- 2) оценка эффективности внедренных инструментов;
- 3) внесение корректировок в положение.

ПАРТНЁРЫ

1. Муниципальные фонды.
2. Интеграторы.
3. СМСП.
4. Министерство инвестиций и развития Свердловской области.
5. МО.





Проект «Сопровождение инвестиционных проектов»

ОПИСАНИЕ

Проект предполагает оказание поддержки СМСП при реализации ими инвестиционных проектов – создание новых бизнесов или развитие действующих, за исключением проектов тех организаций, в которых одним из учредителей являются органы государственной, региональной или муниципальной власти.

В ходе проекта специалисты муниципального фонда (далее – фонд) полностью сопровождают проект – от идеи до её реализации: готовят для СМСП бизнес-проекты и финансовые модели (расчёты), проводят консультационные мероприятия по всем видам финансовых поддержек, консультируют по правильности оформления заявок на поддержки, сопровождают заявки на финансовые поддержки – от их подготовки до получения финансирования.

ПРОБЛЕМЫ, ОБОСНОВАНИЕ, НАЗНАЧЕНИЕ

1. Недостаточно знаний у СМСП по составлению бизнес-планов.
2. Нет коммуникации с администрацией города, представителями органов власти, финансовыми структурами, партнёрами и т.п.

При поддержке в реализации инвестиционных проектов снизятся риски предпринимателей, увеличится эффективность, сократятся сроки и финансовые издержки. Город получит новые рабочие места и налоговые отчисления.

ЦЕЛЬ

Подготовка инвестиционных проектов, не менее 12 в год.

КРИТЕРИИ УСПЕХА

Финансирование из различных источников не менее 5 проектов в год.

ЦЕЛЕВЫЕ ГРУППЫ

СМСП города, реализующие инвестиционные проекты.

ЗАДАЧИ

1. Поиск и привлечение на сопровождение инвестиционных проектов СМСП.
2. Консультирование СМСП по вопросам, связанным с привлечением инвестиций и реализацией проекта.
3. Подготовка бизнес-проектов и финансовых моделей по запросам СМСП.
4. Работы по сопровождению реализации инвестпроекта.

ЦЕЛЕВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

1. Проведение не менее 2-х презентационных мероприятий о преимуществах взаимодействия при реализации инвестпроектов, публикации о возможностях и преимуществах проекта (не менее 2 в месяц).
2. Проведение от 10 консультаций в месяц.
3. Составление от 3 бизнес-планов в год.
4. Сопровождение от 12 проектов в год.

ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ

1. Проведение мероприятий по презентации данного проекта. Широкое информирование в СМИ, соцсетях.
2. Финансовые, имущественные, бухгалтерские, юридические, кадровые и т.п. консультации специалистов.
3. Формирование при взаимодействии с СМСП бизнес-плана под конкретные условия реализации инвестпроекта.
4. Помощь в продвижении инвестпроекта, получении льготного финансирования, согласования в надзорных органах и т.п.

ПОКАЗАТЕЛИ

Количество СМСП, участвовавших в реализации инвестиционных проектов в течение года, – не менее 12, количество профинансированных проектов – не менее 5.

Социально-экономические последствия: увеличение количества реализуемой/производимой продукции предпринимателями региона и их выручки, рабочих мест и налоговых отчислений.

СРОК РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА

Каждый инвестиционный проект уникален и требует индивидуального подхода, время реализации зависит от множества факторов, скорости принятия решений, согласований, получения финансирования и т.п.

СТОИМОСТЬ ПРОЕКТА

Текущая стоимость проекта составляет от 500 тыс. руб.

В расчёте стоимости учтены следующие затраты:

- 1) ФОТ;
- 2) содержание помещений;
- 3) техническое оснащение;
- 4) мероприятия, направленные на популяризацию и продвижение проекта.

ОБЛАСТНОЙ БЮДЖЕТ/ ПАРТНЁРЫ

300 000 руб.

МУНИЦИПАЛЬНЫЙ БЮДЖЕТ

200 000 руб.

ТРУДОВЫЕ РЕСУРСЫ

Квалифицированные сотрудники фонда – от 3 человек.

МАТЕРИАЛЬНО- ТЕХНИЧЕСКИЕ РЕСУРСЫ

1. От 3 оснащённых рабочих мест.
2. Программное обеспечение.

ТРЕБОВАНИЯ К ПЛОЩАДКЕ

Офисное помещение с рабочими местами для сотрудников, желательно в центре города и с широкой транспортной доступностью.



КОМАНДА ПРОЕКТА

1. Директор фонда – ключевая административная позиция проекта.
2. Специалист-финансист, экономист для подготовки бизнес-планов и финансовых моделей.
3. Специалист фонда – осуществление организационных мероприятий по обучению, проведению информационных мероприятий, подготовке проектов, информационных материалов и ведению официальных страниц фонда.
4. Специалист – осуществление бухгалтерского сопровождения фонда и субъектов СМСП, консультационные мероприятия по открытию СМСП и выбору форм налогообложения. Специалисты должны иметь высшее образование, опыт работы в сфере более 2 лет.

ВОЗМОЖНЫЕ РИСКИ И МЕРОПРИЯТИЯ ПО ПРЕДУПРЕЖДЕНИЮ

Один из главных рисков – ухудшение экономического положения в регионе, что повлечет за собой снижение инвестиционной активности.

Решение: широкая информационная кампания, поиск и облегчение доступа СМСП к льготным формам поддержки.

АЛГОРИТМ, ТЕХНОЛОГИЯ, МЕХАНИЗМ, РЕГЛАМЕНТ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА

1. Формирование грамотной и компетентной команды.
2. Изучение и систематический мониторинг программы льготного инвестиционного кредитования в различных финансовых институтах.
3. Информирование о возможностях и преимуществах данного проекта.
4. Обеспечение поддержки ключевых партнёров (органы власти, финансовые институты, бизнес-сообщества и т.п.).
5. Поиск инвестиционных проектов, планируемых к реализации на данной территории.
6. Консультирование предпринимателей по вопросам, связанным с реализацией инвестпроектов.

7. Подготовка бизнес-проектов и финансовых моделей по запросам СМСП.
8. Помощь в продвижении инвестпроекта, получении льготного финансирования, согласования в надзорных органах и т.п.
9. Анализ проведенной работы, подведение итогов.

ПАРТНЁРЫ

1. Администрация города.
2. СОФПП.
3. Финансовые институты.
4. Агентство по привлечению инвестиций Свердловской области.
5. Потенциальные инвесторы.
6. Субъекты МСП, планирующие создать или развить действующее предприятие.



Проект «HR-поддержка малого бизнеса»

ОПИСАНИЕ

Проект «HR-поддержка малого бизнеса» направлен на создание и внедрение механизма кадровой поддержки малого бизнеса и предполагает комплексный подход в решении кадровых вопросов, от формирования заявки до подбора и обучения специалиста под задачи предпринимателя.

ПРОБЛЕМЫ, ОБОСНОВАНИЕ, НАЗНАЧЕНИЕ

1. Низкая квалификация персонала на малых предприятиях.
 2. Отсутствие в штате HR-специалиста.
- Реализация проекта по кадровой поддержке позволит оказать содействие в обеспечении профессионально подготовленными кадрами микропредприятия и малый бизнес.

ЦЕЛЬ

Внедрение нового кадрового механизма по обучению и подбору кадров для 20 СМСП.

КРИТЕРИИ УСПЕХА

1. Обучено на курсах повышения квалификации 35 человек.
2. Закрытие потребности в вакансиях 20 СМСП.

ЦЕЛЕВЫЕ ГРУППЫ

1. СМСП, имеющие потребность в специалистах для реализации своих производственных задач.
2. Физические лица (в том числе безработные и выпускники образовательных учреждений), желающие получить новые профессиональные навыки и работать в сфере малого бизнеса.

ЗАДАЧИ

1. Оказание услуг по консультированию о наличии кадров по отраслям в территориях нахождения фонда поддержки малого предпринимательства.
2. Формирование заявок, закрывающих потребность в кадровом обеспечении в СМСП.
3. Организация профессионального обучения и курсов повышения квалификации.
4. Организация стажировки лиц, окончивших обучение, непосредственно в СМСП.

ЦЕЛЕВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

1. 50 (в т.ч. СМСП), получивших консультацию.
2. 20 СМСП, обратившихся с заявкой о вакансиях.
3. 35 претендентов, поступивших на курсы профессионального обучения или переквалификации.
4. 25 претендентов, приступивших к стажировке у СМСП.

ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ

1. Обращение в фонд поддержки малого предпринимательства за поддержкой в обеспечении кадрами.
2. Заключение договора на оказание поддержки в закрытии вакансии у СМСП.
3. Консультирование по вопросам состояния рынка труда на территории, поиска кадров, трудоустройства, средней оплате труда на рынке по выбранной специальности и др.
4. Разработка требований по вакансиям в соответствии с производственными потребностями СМСП.
5. Разработка и размещение объявлений по вакансиям с обучением в открытых источниках.
6. Выявление лиц, желающих пройти переобучение или повышение квалификации для дальнейшей работы в СМСП.
7. Проведение отбора претендентов на обучение.
8. Подбор образовательных курсов в соответствии с потребностями СМСП.
9. Организация обучения сотрудников.

10. Организация стажировки у СМСП.
11. Закрытие потребности в кадрах у СМСП.

ПОКАЗАТЕЛИ

Результатом проекта является закрытие потребности в кадрах у СМСП подготовленными специалистами, до 20 предпринимателей ежегодно обучено и трудоустроено до 35 человек.

СРОК РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА

Проект реализует механизм поддержки СМСП в обеспечении кадрами и содействует закрытию потребности в специалистах в сфере малого бизнеса. Мероприятия проекта могут быть реализованы круглогодично с момента обращения СМСП в фонд поддержки предпринимательства. Помимо этого, в проекте участвуют лица из числа безработных и выпускников учебных заведений.

Примерное расчётное время для реализации мероприятий проекта:

1. Разработка правового сопровождения проекта: январь – февраль.
2. Разработка рекламной кампании проекта: январь.
3. Размещение информации о возможностях кадрового сопровождения бизнеса в открытых источниках: февраль.
4. Заключение договоров на оказание поддержки в закрытии вакансии в СМСП: февраль – март.
5. Консультирование по вопросам состояния рынка труда на территории, поиска кадров, трудоустройства, средней

- оплате труда на рынке по выбранной специальности и др.: февраль – март.
6. Разработка требований по вакансиям в соответствии с производственными потребностями СМСП: март.
7. Разработка и размещение объявлений по вакансиям с обучением в открытых источниках: март – апрель.
8. Выявление лиц, желающих пройти переобучение или повышение квалификации для дальнейшей работы в СМСП: апрель.
9. Проведение отбора претендентов на обучение и согласование кандидатов с предпринимателем: апрель – май.
10. Подбор образовательных курсов в соответствии с потребностями СМСП: май.
11. Организация обучения сотрудников: май – ноябрь.
12. Организация стажировки у СМСП: ноябрь – декабрь.
13. Закрытие потребности в кадрах у СМСП: декабрь.

На поиск, обучение и стажировку одного сотрудника потребуется от 1 до 11 месяцев в зависимости от квалификации сотрудника. Одновременно в проекте могут принимать участие неограниченное количество СМСП и лиц, желающих трудоустроиться у СМСП. Одним из обязательных условий кадрового обслуживания в фонде поддержки предпринимательства и обучения специалиста для СМСП является заключение трудового договора на нового сотрудника продолжительностью не менее одного года.

Проект «HR-поддержка малого бизнеса» рассчитан на 1 год.

СТОИМОСТЬ ПРОЕКТА

Стоимость проекта – 800 000 рублей в год.

ОБЛАСТНОЙ БЮДЖЕТ/ ПАРТНЁРЫ

550 000 руб.

МУНИЦИПАЛЬНЫЙ БЮДЖЕТ

250 000 руб.

ТРУДОВЫЕ РЕСУРСЫ

Сотрудники: сотрудник фонда с функциями HR-специалиста для обеспечения реализации проекта и работы с СМСП.

Подрядчики: финансовые, юридические консультации, рекламные разработки, типографические услуги и др.

Волонтёры: участие в событийной повестке.

МАТЕРИАЛЬНО- ТЕХНИЧЕСКИЕ РЕСУРСЫ

Компьютерное оборудование, услуги связи.

ТРЕБОВАНИЯ К ПЛОЩАДКЕ

Офлайн-мероприятие: для реализации проекта используются помещения фонда поддержки малого предпринимательства либо офисное помещение с необходимым набором мебели и техники с хорошей транспортной доступностью.

Для проведения общих мероприятий с СМСП может использоваться конференц-зал.

Онлайн-мероприятие: для обсуждения условий сотрудничества и проведения последующих мероприятий проекта возможно использование онлайн-формата, что позволит сэкономить время предпринимателя и ускорит подбор участников проекта.

В качестве индивидуальных переговоров можно использовать любой мессенджер (WhatsApp, Viber, FB и другие), а также соцсети. Для проведения мероприятий с участием подрядчиков или привлеченных специалистов использовать платформы для проведения конференций.

Платформа должна включать следующие возможности:

- 1) регистрация участников, единовременное участие определённого количества лиц;
- 2) персональный учёт продолжительности просмотра;
- 3) контроль присутствия;
- 4) возможность записи мероприятия, инструменты обратной связи и обработки результатов и др.

Для реализации мероприятий проекта возможно использование платформы Zoom.

КОМАНДА ПРОЕКТА

1. Директор фонда поддержки предпринимательства на территории осуществляет общее руководство и контроль за реализацией мероприятий проекта.

2. Специалист фонда по HR проводит мероприятия проекта, встречается с предпринимателями, ведёт разъяснительную работу, заключает договоры, осуществляет подбор кадров, проводит интервью, организует обучение, выезжает на производство, курирует прохождение стажировки и период адаптации сотрудника и др.

3. Сотрудник отделения Центра занятости населения на территории оказывает консультационную помощь в подборе кадров для участия в проекте, проводит информирование граждан о возможностях переобучения и трудоустройства по направлениям проекта.

4. Представитель местных СМИ оказывает информационную поддержку в реализации мероприятий проекта, освещает реализацию проекта в открытых источниках.

5. Специалист отдела экономики МО проводит разъяснительную работу о мероприятиях проекта и возможностях поддержки для предпринимателей.

ВОЗМОЖНЫЕ РИСКИ И МЕРОПРИЯТИЯ ПО ПРЕДУПРЕЖДЕНИЮ

1. Риск участников проекта – это риск сознательного или вынужденного невыполнения участниками своих обязательств в границах проектной деятельности, вероятность возникновения – 10–15%, может повлечь дополнительные затраты, расторжение договоров с образовательными учреждениями, участниками или предпринимателями. Решение: разработка правовой базы проекта.

2. Риск превышения сметной стоимости, вероятность возникновения – 20–30%, может повлечь увеличение затрат на обучение в связи с повышенными требованиями СМСП или повышением цены на обучающие курсы в регионе. Решение: правильное планирование и своевременный мониторинг цен на услуги.

3. Производственный риск – это риск, связанный с производственной деятельностью предпринимателя: ухудшение положения на рынке, появление конкурентов, спад спроса на продукцию, форс-мажорные обстоятельства и др., вероятность возникновения – до 10%. Решение: своевременное реагирование на внешнюю ситуацию, принятие управленческих решений, минимизирующих риск.

4. Риск недостаточного набора – это риск, связанный с отсутствием спроса на курсы обучения и невозможностью группировки участников.

АЛГОРИТМ, ТЕХНОЛОГИЯ, МЕХАНИЗМ, РЕГЛАМЕНТ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА

Подготовительный этап:

1. Разработать документационное сопровождение проекта.
2. Направить письмо-согласование главе МО с информацией о проекте и возможностью реализации на территории.
3. Провести переговоры с партнёрами.
4. Создать рабочую группу проекта из представителей партнёров проекта.
5. Заключить договоры о сотрудничестве с партнёрами проекта.
6. Подготовить пресс-релиз и контент для размещения в соцсетях.

Основной этап:

1. Заключить договоры на оказание HR-поддержки с субъектом МСП.
2. Проинформировать о мероприятиях проекта (состояние рынка труда на территории, поиск кадров, трудоустройство, средняя оплата труда на рынке по выбранной специальности и т.п.).
3. Выяснить требования по вакансиям в соответствии с производственными потребностями СМСП.
4. Разработать и разместить объявление о вакансиях с обучением в открытых источниках.
5. Провести отбор лиц, желающих пройти переобучение или повышение квалификации для дальнейшей работы в СМСП.
6. Подобрать образовательные курсы в соответствии с потребностями СМСП.

7. Организовать стажировку у СМСП.
- Заключительный этап:
1. Произвести оценку результатов проекта.
 2. Подготовить отчёты по качественным и количественным показателям.
 3. Результаты проекта представить в виде отчёта в СМИ.

ПАРТНЁРЫ

1. Министерство инвестиций и развития Свердловской области.
2. Департамент по труду и занятости населения Свердловской области.
3. СОФПП.
4. Администрации МО.
5. Общественная палата Свердловской области.
6. Местные СМИ.
7. Образовательные учреждения.





Проект «BUSINESS-DATA»

ОПИСАНИЕ

На основе платёжных данных выявляется нереализованный спрос в разных сферах бизнеса, на основе которого будет финансироваться открытие новых востребованных предприятий. Спрос будет выявляться благодаря анализу платежей, которые проходят через банковские терминалы. На основе анализа больших данных формируется список сфер бизнеса, в которых горожане тратят больше всего денег в других территориях, а также конкретные локации в городе, где можно открыть необходимые бизнес-объекты.

После определения отраслей, востребованных у жителей небольших городов, но не реализующихся в полном объеме в пределах города, будет проведена работа по подбору франшиз, которые соответствуют потребностям горожан.

После подбора франшиз, которые могут быть открыты на территории небольшого города, будут сделаны предложения действующим предпринимателям или тем, кто только планирует открыть своё дело, по открытию франшизы в определённой локации, где есть спрос со стороны жителей. Для открытия бизнесов в рамках проекта будут предоставляться льготные займы от СОФПП.

ПРОБЛЕМЫ, ОБОСНОВАНИЕ, НАЗНАЧЕНИЕ

1. Отсутствие информации о спросе на товары/услуги в определенной локации. Решение: выбирается конкретная географическая локация (малый город) и анализируются все платёжные транзакции, сделанные с помощью банковских карт жителями (физическими лицами – держателями карт).

Если у жителя есть несколько карт, они сводятся в одну виртуальную карту. На основе анализа больших данных (Big DATA) платёжных транзакций формируется список сфер бизнеса, в которых горожане больше всего денег тратят в других территориях, а также конкретные локации в городе, где можно открыть необходимые бизнес-объекты. То есть если более 50% населения конкретной локации покупают конкретный продукт или услугу (категорию) вне локации, то отсюда следует вывод, что в локации есть нереализованный спрос на продукт или услугу.

2. Сложность в открытии нового бизнеса, настройке бизнес-процессов. Решение: с 2019 года в рамках реализации национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» СОФПП был создан электронный магазин франшиз. Кроме того, что в нем присутствуют качественные, давно работающие франшизы, 9 франшиз были упакованы в рамках господдержки в 2019 году при сотрудничестве с Российской ассоциацией франчайзинга. sofp.ru/franshiza. СОФПП предлагает самостоятельно упакованные франшизы и франшизы партнеров. На сегодняшний день в магазине франшиз размещены более 120 компаний, их количество постоянно пополняется. К основным профилям деятельности франчайзеров относятся: общественное питание, доставка еды; розничная торговля; образовательные проекты, салоны красоты, сфера развлечений и т.д.

3. Потребность в дополнительных денежных средствах для открытия бизнеса.

Решение: СОФПП является микрокредитной компанией (в рамках реализации программ МФО Минэкономразвития России) и готов предложить заинтересовавшимся предпринимателям заем до 5 млн рублей по максимально выгодной ставке (от 2,125% годовых) с минимальным временем её рассмотрения.

4. Открытие/развитие малых субъектов предпринимательства, улучшение городской среды.

Решение: в рамках проекта привлекаются действующие предприниматели и физические лица, готовые на открытие своего бизнеса. С учётом применения технологии франчайзинга торговые объекты открываются в современном городском стиле, что даёт улучшение общего облика городского пространства. Расширение видов открываемого бизнеса приводит к диверсификации экономики малых городов.

ЦЕЛЬ

Повышение качества жизни в небольших городах через открытие новых современных точек продаж/предоставления услуг по франшизе.

КРИТЕРИИ УСПЕХА

1. Создание 20 новых СМСП в период реализации программы.
2. Открытие не менее 4 новых точек продаж/предоставления услуг по франшизе.

ЦЕЛЕВЫЕ ГРУППЫ

1. Действующие СМСП в определённом городе.
2. Физические лица, планирующие стать предпринимателями в определённом городе.

ЗАДАЧИ

1. Провести исследование.
2. Организовать выездное установочное мероприятие.
3. Привлечь на сопровождение предпринимателей.
4. Предоставить льготные займы на открытие бизнеса.

ЦЕЛЕВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

1. Исследование с выявленными перспективными торговыми категориями.
2. Привлечено на организованном мероприятии не менее 50 чел.
3. Привлечено на сопровождение не менее 7 предпринимателей.
4. Предоставлено не менее 5 льготных займов.

ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ

1. Проведение исследования СОФПП по определённому городу.
2. Организация выездного установочного мероприятия с участием главы администрации города.
3. Портфель предпринимателей для сопровождения.
4. Предоставление льготных займов.

ПОКАЗАТЕЛИ

Количество участников мероприятия – 50 СМСП и физических лиц. Набран портфель участников проекта, не менее 7 предпринимателей. Предоставлено не менее 5 льготных займов на открытие новой точки торговли/предоставления услуг в год. Социально-экономические последствия: открыто 20 новых субъектов МСП за 4 года.

СРОК РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА

1. Проведение исследования СОФПП по определённому городу – 2 месяца.
2. Организация выездного установочного мероприятия с участием главы администрации города – 1 месяц.
3. Портфель предпринимателей для сопровождения.
4. Предоставление льготных займов – 2 недели.

Общая длительность реализации проекта в малом городе (с учётом реализации сопровождения предпринимателей) – 6 месяцев.



ОБЛАСТНОЙ БЮДЖЕТ/ ПАРТНЁРЫ

1 200 000 руб.

МУНИЦИПАЛЬНЫЙ БЮДЖЕТ

100 000 руб.

ТРУДОВЫЕ РЕСУРСЫ

1. Сотрудники СОФПП – 4 чел.
2. Сотрудники муниципального фонда – 3 чел.

МАТЕРИАЛЬНО- ТЕХНИЧЕСКИЕ РЕСУРСЫ

1. Печатные материалы.
2. Оборудование для проведения мероприятия.

ТРЕБОВАНИЯ К ПЛОЩАДКЕ

Офлайн-мероприятие: помещение подбирается в каждом конкретном случае исходя из возможностей по проведению мероприятия.
Тип площадки и назначение: для конференции.
Вместимость: минимум 50 человек.
Мебель: стулья для участников.
Звукотехническое, видеопроекторное обеспечение.
Вспомогательные площадки зона для кофе-брейков.

КОМАНДА ПРОЕКТА

1. 2 человека СОФПП – для освещения мероприятия в СМИ, подготовки печатных материалов и др.
2. 2 человека – сотрудники муниципального фонда – для помощи в организации мероприятия и сопровождения предпринимателей в предоставлении льготных займов.

ВОЗМОЖНЫЕ РИСКИ И МЕРОПРИЯТИЯ ПО ПРЕДУПРЕЖДЕНИЮ

1. Снижение объёма финансирования проекта – вероятность возникновения 20%, сильно повлияет на проведение исследования, подбор помещения, продвижение. Предупреждение: планирование финансов на проект.
2. Отсутствие заинтересованности администрации города – вероятность возникновения 20%, сильно повлияет на продвижение проекта, реализацию задач проекта. Предупреждение: доведение цели и задач проекта до ЛПР.



АЛГОРИТМ, ТЕХНОЛОГИЯ, МЕХАНИЗМ, РЕГЛАМЕНТ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА

1. Проведение исследования СОФПП по определённому городу. Руководителю проекта дать поручение о начале реализации исследования по определённому городу.
2. Проведение руководителем проекта переговоров с подходящими по результатам проекта франчайзерами для совместного взаимодействия.
3. Организация выездного установочного мероприятия с участием главы администрации города:
 - 1) привлечение к организации мероприятия фонда;
 - 2) согласование даты и времени с администрацией города;
 - 3) привлечение аудитории посредством СМИ, соцсетей, рекламы.
4. Сопровождение заинтересовавшихся предпринимателей: разъяснение результатов исследования, условий льготных займов.
5. Сопровождение в предоставлении льготных займов и по вопросам открытия новой торговой точки.

ПАРТНЁРЫ

1. Администрация города.
2. СМИ города.
3. Представители франшиз.



Проект «Поддержка предпринимательства в сфере туризма»

ОПИСАНИЕ

Комплекс мероприятий, направленных на поддержку и развитие предпринимательства в сфере туризма, оформленный в виде ежегодной Программы (далее – Программа), реализуемой местным фондом поддержки предпринимательства (далее – Фонд).

ПРОБЛЕМЫ, ОБОСНОВАНИЕ, НАЗНАЧЕНИЕ

Проблема низкого туристского потока обусловлена рядом факторов: туристский потенциал территории, культурно-исторические феномены и традиции, географическое положение, событийная привлекательность, экономическая и творческая активность туристского сообщества.

Комплексный, программный подход в решении данной проблемы позволит вовлечь в совместную деятельность большое количество сторон, заинтересованных в продвижении и развитии территории, привлечь новые потоки туристов, улучшить сервис услуг, создать новые бизнес-проекты и укрепить сообщество.

ЦЕЛЬ

Увеличение потока туристов, обслуживаемых предприятиями малого бизнеса, не менее чем на 25%.

КРИТЕРИИ УСПЕХА

1. Увеличение числа СМСП, осуществляющих деятельность в сфере туризма, не менее чем на 2 СМСП в год.
2. Появление на карте города новых туристических объектов, маршрутов, сервисов, не менее 2 маршрутов в год.
3. Увеличение потока туристов не менее чем на 25%.

ФАКТОРЫ УСПЕХА

1. Взаимная заинтересованность бизнеса и власти в развитии туризма на территории.
2. Активное участие власти и институтов поддержки в мероприятиях по развитию и продвижению территории.
3. Высокая информированность потенциальных туристов о туристских событиях, объектах и маршрутах.
4. Компетентность специалистов Фонда, консультирующих по указанной тематике.

ЦЕЛЕВЫЕ ГРУППЫ

1. СМСП с ОКВЭД код 79.
2. Лица, планирующие начать своё дело в сфере туризма.
3. Коммерческие и некоммерческие организации, чья деятельность направлена на развитие и продвижение территории, обслуживание туристов.

ЗАДАЧИ

1. Проведение креатив-сессии и вовлечение как можно большего числа СМСП и других заинтересованных лиц в совместную разработку Программы:
 - 1) организация туристического форума с участием СМСП, турфирм, туроператоров, некоммерческого сектора и власти, гостей города с посещением объектов туризма;
 - 2) организация пресс-туров по объектам туризма и туристическим маршрутам с привлечением местных и региональных СМИ, туристско-информационных интернет-порталов, блогеров и т.д.;
 - 3) создание и наполнение информацией раздела о туристическом потенциале территории на официальном сайте администрации ГО;
 - 4) разработка и издание информационных буклетов (туристической карты округа, описания маршрутов и т.д.).
2. Проведение социологического опроса среди местного населения о достаточности, доступности услуг, объектов туризма, туристических маршрутов, уровне сервиса и т.д.:

- 1) проведение креатив-сессии для СМСП и заинтересованных лиц по разработке новых бизнес-идей;
- 2) организация акселератора бизнес-проектов в сфере туризма;
- 3) организация обучающих семинаров для СМСП и лиц, планирующих начать своё дело, по менеджменту проектов, маркетингу и продвижению в Интернете, нормативно-правовому регулированию туристской отрасли, клиентоориентированности.
3. Информирование СМСП о возможностях привлечения дополнительных финансов в бизнес, оказание помощи в заполнении заявок для участия в грантовых конкурсах, сопровождение заявки на льготные займы.
4. Оказание консультационных услуг, сопровождение процедуры сертификации, оплата услуг экспертов либо компенсация расходов СМСП на сертификацию.
5. Получение обратной связи от СМСП – участников программы.

ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ

1. Разработка программы поддержки предпринимательства в сфере туризма на территории городского круга.
2. Реализация программы:
 - 1) мероприятия по продвижению существующих объектов туризма, маршрутов и гостевых сервисов;
 - 2) мероприятия по разработке и «прокачке» бизнес-идей для новых туристских продуктов и сферы обслуживания.

3. Обучающие мероприятия по различным вопросам ведения бизнеса в сфере туризма.
4. Консультационные услуги по привлечению финансов в бизнес.
5. Содействие в сертификации туристских объектов, маршрутов и услуг.
6. Анализ эффективности мероприятий программы.

ЦЕЛЕВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

1. Совместно с СМСП создание «Дорожной карты» развития предпринимательства в сфере туризма на территории ГО на текущий год.
2. Увеличение числа информированных о туристическом потенциале территории.
3. Увеличение туристического потока как среди жителей ГО, так и гостей города.
4. Появление новых СМСП, осуществляющих деятельность в сфере туризма, сопутствующих услуг и сервисов.
5. Повышение предпринимательской грамотности, качества услуг и сервисов.
6. Участие СМСП в федеральных, региональных программах, грантовых конкурсах и т.д.
7. Получение СМСП займов на льготных условиях.
8. Увеличение на территории сертифицированных гостевых объектов, маршрутов, экскурсоводов и, как следствие, увеличение туристического потока.
9. Подготовка аналитического отчёта.

ПОКАЗАТЕЛИ

Показатели измеряются количеством СМСП (ОКВЭД 79), получивших консультационные, информационные, финансовые услуги; количеством СМСП, принявших участие в массовых и обучающих мероприятиях Программы; количеством созданных СМСП в текущем году (ОКВЭД 79); количеством созданных туристических программ/ маршрутов; увеличением потоков туристов, обслуживаемых предприятиями малого бизнеса туристской сферы.

Результат:

- 1) «Дорожная карта» по реализации Программы;
- 2) 3 массовых мероприятия: 2 креатив-сессии (от 20 участников в каждом случае), 1 туристский форум (от 50–70 участников);
- 3) 1 акселератор (не менее 20 участников);
- 4) 4 обучающих семинара (не менее 20 участников в каждом);
- 5) 3 пресс-тура: не менее 3 публикаций в СМИ по итогам каждого события;
- 6) 1 раздел на сайте администрации;
- 7) тираж информационных буклетов;
- 8) социологическое исследование (репрезентативная выборка – не менее 0,5% от общего числа жителей);
- 9) не менее 3 заявок от СМСП на участие в грантовых программах и иных конкурсах;
- 10) не менее 5 выданных займов;
- 11) аналитический отчёт.

Социально-экономические последствия:

- 1) зарегистрированные СМСП с ОКВЭД код 79 – не менее 2;
- 2) новые туристические программы/маршруты – не менее 2;
- 3) увеличение потока туристов – на 25–30% по сравнению с предыдущим годом.

СРОК РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА

Реализация мероприятий Программы рассчитана на 1 год и зависит от количества СМСП туристской отрасли, потребностей и потенциала территории.

СТОИМОСТЬ ПРОЕКТА

Общая стоимость программы – от 900 тыс. руб. Стоимость проекта рассчитывается из заработной платы не менее 2 специалистов (от 480 тыс. руб. в год), налоговых отчислений с ФОТ (от 200 тыс. руб. в год), расходов на организацию и проведение массовых мероприятий (от 100 тыс. руб.), оплату услуг бизнес-тренеров (от 70 тыс. руб.), услуг сертифицирующих органов (от 25 тыс. руб. за один объект), расходов на печать информационных буклетов (от 25 тыс. руб.).

ОБЛАСТНОЙ БЮДЖЕТ/ ПАРТНЁРЫ

600 000 руб.

МУНИЦИПАЛЬНЫЙ БЮДЖЕТ

300 000 руб.

ТРУДОВЫЕ РЕСУРСЫ

1. Специалисты Фонда, реализующие Программу.
2. Бизнес-тренеры.
3. IT-специалист для работы с сайтом.
4. Дизайнер для разработки презентационных материалов и полиграфии.
5. Эксперты в области сертификации туристической сферы.
6. Специалисты фонда по микрозаймам.

МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКИЕ РЕСУРСЫ

1. Помещения для проведения массовых мероприятий.
2. Учебный класс для семинаров.
3. Раздаточные материалы для участников мероприятий.
4. Транспорт для участников пресс-туров. Канцелярские принадлежности.
5. Бумага для креатив-сессий и учебных занятий.

ТРЕБОВАНИЯ К ПЛОЩАДКЕ

Офлайн-мероприятие:

1. Для проведения креатив-сессий, форума:
 - 1) зал вместимостью от 50 человек;
 - 2) звукотехническое, видеопроекторное обеспечение;
 - 3) зона для кофе-брейков;
 - 4) по возможности – выставочное оборудование.
2. Для проведения обучающих семинаров:
 - 1) лекторий вместимостью от 20 человек;
 - 2) звукотехническое, видеопроекторное обеспечение;
 - 3) флип-чарт;
 - 4) зона для кофе-брейков.

Онлайн-мероприятие:

- онлайн-платформа для проведения мероприятия должна включать следующие возможности:
- 1) регистрация участников;
 - 2) единовременное участие большого количества СМСП;
 - 3) персональный учёт продолжительности просмотра;
 - 4) контроль присутствия;
 - 5) возможность записи мероприятия;
 - 6) инструменты обратной связи и обработки результатов.

Разделы страниц официальных сайтов города, посвящённые туризму, должны содержать информацию о туристических объектах, достопримечательностях, маршрутах и экскурсионных программах, объектах гостевого размещения, объектах питания и дополнительных сервисах.

КОМАНДА ПРОЕКТА

1. Руководитель проекта.
2. Не менее 2 специалистов Фонда.

ВОЗМОЖНЫЕ РИСКИ И МЕРОПРИЯТИЯ ПО ПРЕДУПРЕЖДЕНИЮ

1. Отсутствие спроса со стороны СМСП на услуги поддержки и развития. Вероятность возникновения риска предупреждается предварительными исследованиями рынка туристических услуг на территории. Сила влияния риска на результат – 50%.
2. Отсутствие заинтересованности в развитии туризма со стороны исполнительных органов власти. Сила влияния риска на результат – 50%.

АЛГОРИТМ, ТЕХНОЛОГИЯ, МЕХАНИЗМ, РЕГЛАМЕНТ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА

1. Собрать БД СМСП, осуществляющих деятельность по ОКВЭД код 79 и в смежных областях.
2. Организовать креатив-сессию по созданию «дорожной карты» и знакомству предпринимателей туристской отрасли.
3. Провести социологическое исследование.
4. Провести туристический форум.
5. Организовать пресс-туры по туристическим объектам.
6. Запланировать и реализовать учебные семинары для действующих СМСП.

7. Издать информационные буклеты.
8. Провести креатив-сессию по разработке бизнес-идей в сфере туризма.
9. Организовать акселератор бизнес-проектов в сфере туризма.
10. Наполнить контентом страницы официального сайта города.
11. Заполнить заявки на участие в конкурсах и грантах.
12. Пройти процедуру сертификации.

ПАРТНЁРЫ

1. Муниципальные и региональные органы исполнительной власти.
2. СОФПП.
3. Некоммерческие организации, осуществляющие деятельность в туризме.
4. Предприятия и организации, заинтересованные в развитии территории.
5. Краеведческое сообщество.
6. Организации, оказывающие консультационные услуги в сфере бизнеса, услуги по сертификации.
7. Туроператоры, туристические агентства.





Проект «Центр «Мой бизнес» для оказания комплексных услуг СМСП»

ОПИСАНИЕ

Центр «Мой бизнес» – сервисная модель, оказывающая комплекс услуг, сервисов и мер поддержки по принципу «одного окна» СМСП на территории МО. Как правило, это финансовые услуги, консультационная и образовательная поддержка, поддержка по созданию и модернизации производств, поддержка социального предпринимательства, женского предпринимательства, предпринимателей, осуществляющих деятельность в таких сферах, как благоустройство городской среды и сельской местности, экологии, туризма и пр.

В Центре «Мой бизнес» работает представитель МФЦ и оказываются государственные услуги для бизнеса. Предприниматели, помимо получения консультационных и информационных услуг, могут пройти обучение, участвовать в мероприятиях, пользоваться конференц-залом, коворкинг-пространством, переговорными комнатами. На базе Центра «Мой бизнес» могут быть созданы центры молодёжного инновационного творчества, центры поддержки ремесленничества, а также музеи предпринимательства.

Деятельность Центра «Мой бизнес» регламентируется федеральными и региональными НПА и является одним из направлений национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы». Сотрудники Центра «Мой бизнес» регулярно проходят аттестацию и повышение квалификации для оказания услуг, соответствующих федеральным стандартам.

Центр «Мой бизнес», как правило, создаётся на базе муниципального фонда поддержки предпринимательства, размещается в центре МО. Большинство услуг для СМСП и лиц, планирующих создать своё дело, бесплатны. Отдельные услуги платные.

ПРОБЛЕМЫ, ОБОСНОВАНИЕ, НАЗНАЧЕНИЕ

Многофункциональность Центра «Мой бизнес» позволяет охватить услугами большое число СМСП из различных сфер бизнеса, увеличить информированность СМСП о различных программах и мерах поддержки бизнеса, обеспечить условия для привлечения инвестиций в бизнес, создать площадку для общения бизнеса и власти, укрепить предпринимательское сообщество.

Принцип «одного окна» экономит время, а качественный консалтинг позволяет получить бесплатные консультации экспертов по различным вопросам ведения бизнеса, привлечению заёмных средств.

Проблемы СМСП, которые позволяет решить Центр «Мой бизнес»:

- 1) сложности в привлечении доступных средств на создание и развитие бизнеса;
- 2) очереди в МФЦ;
- 3) неготовность и неосведомлённость об изменениях в законодательстве;
- 4) недостаточный профессиональный уровень сотрудников СМСП;
- 5) пробелы в предпринимательском образовании.

Задачи муниципальной власти, которые позволяет решить Центр «Мой бизнес»:

- 1) увеличение налоговых поступлений от малого бизнеса;
- 2) рост занятости в малом бизнесе;
- 3) повышение инвестиционного рейтинга муниципалитета;
- 4) высокая информированность СМСП о государственных, региональных и других мерах поддержки и обеспечение равного доступа всех СМСП к данным мерам;
- 5) комплексное решение вопросов к власти, возникающих у бизнеса.

ЦЕЛЬ

Создание на территории ГО Центра «Мой бизнес», увеличение охвата услугами СМСП не менее 10%.

КРИТЕРИИ УСПЕХА

1. Критерии успеха:
 - 1) ежегодный охват уникальных СМСП – получателей услуг в Центре не менее 10% от общего числа СМСП на территории;
 - 2) удовлетворённость предпринимателей набором и качеством оказываемых услуг.
2. Факторы успеха:
 - 1) современное оснащённое помещение, команда квалифицированных специалистов, широкий спектр услуг;
 - 2) заинтересованность власти в развитии Центра «Мой бизнес».

ЦЕЛЕВЫЕ ГРУППЫ

Услугами Центра «Мой бизнес» могут воспользоваться:

- 1) действующие предприниматели;
- 2) самозанятые граждане;
- 3) лица, планирующие начать своё дело;
- 4) студенты и школьники в рамках профориентационных программ.

ЗАДАЧИ

1. Проведение социологического опроса, мониторинга и т.д.
2. Подбор, ремонт и оснащение помещения.
3. Формирование команды специалистов.
4. Внедрение и реализация услуг МФЦ для бизнеса.
5. Составление плана мероприятий для СМСП.
6. Информирование СМСП о начале работы Центра «Мой бизнес».
7. Эффективное функционирование Центра «Мой бизнес».
8. Реализация плана мероприятий.
9. Постепенное внедрение новых услуг.

ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ

1. Исследование востребованности и дефицитов мер поддержки в территории.
2. Этап реализации проекта до начала функционирования.
3. Открытие Центра «Мой бизнес».
4. Функционирование Центра «Мой бизнес».

ЦЕЛЕВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

1. Сформирован перечень востребованных со стороны СМСП услуг, разработан план по их внедрению.
2. Создано современное офисное и event-пространство, соответствующее предъявляемым к центрам «Мой бизнес» требованиям.
3. Прохождение специалистами Центра «Мой бизнес» обучения стандартам и регламентам оказания услуг, аттестация.
4. С МФЦ заключён договор о расположении в Центре «Мой бизнес» рабочего места специалиста, организовано рабочее место.
5. Создан календарный план мероприятий на год с учётом спроса и предложений со стороны СМСП.
6. В СМИ, соцсетях, на официальных городских сайтах опубликована информация об открытии центра, перечне услуг для бизнеса и ближайших мероприятиях.
7. Организовано мероприятие – торжественное открытие Центра «Мой бизнес».

Предприниматели:

- 1) имеют возможность получить следующие виды поддержки:
 - а) информационно-консультационную;
 - б) имущественную;
 - в) финансовую;
 - г) в сфере инноваций и модернизации производства;
 - д) экспортную;
 - е) государственные услуги;
 - ж) обучение;
- 2) могут воспользоваться коворкинговым и event-пространством;
- 3) участвуют в мероприятиях.

ПОКАЗАТЕЛИ

Государственная программа «Повышение инвестиционной привлекательности Свердловской области до 2024 года»

Подпрограмма 1. Лучшие условия для ведения бизнеса

1.1.1.19. Оценка предпринимательским сообществом эффективности реализации внедренных элементов деятельности органов исполнительной власти субъекта Российской Федерации по обеспечению благоприятного инвестиционного климата в Свердловской области.

Подпрограмма 2. Импульс для предпринимательства

2.1.1.3. Оборот субъектов малого и среднего предпринимательства в постоянных ценах по отношению к показателю 2014 года.

2.1.1.8. Оборот в расчете на одного работника субъекта малого и среднего предпринимательства в постоянных ценах по отношению к показателю 2014 года.

2.1.7.1. Количество участников образовательных программ (ежегодно).

2.1.7.9. Количество обученных основам ведения бизнеса, финансовой грамотности и иным навыкам предпринимательской деятельности.

2.1.9.3. Количество проектов субъектов малого и среднего предпринимательства, получивших финансовую и нефинансовую поддержку.

Результат: создан и успешно функционирует Центр «Мой бизнес». Ежегодный охват услугами – не менее 10% предпринимателей от общего числа зарегистрированных на территории СМСП. Ежегодный рост уникальных СМСП – получателей поддержки – не менее чем на 2–3% от общего числа зарегистрированных на территории СМСП. Ежегодный прирост впервые зарегистрированных СМСП на территории – не менее 2–3 % от общего числа зарегистрированных на территории СМСП. Результат оцифровывается в ключевых показателях эффективности деятельности на год и в плане мероприятий на год. Социально-экономический эффект:
1) формирование сообществ предпринимателей;
2) появление новых СМСП и рост занятости в сфере МСП.

СРОК РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА

В течение 1 года.

1. Исследование востребованности услуг для СМСП: январь.
2. Подбор, ремонт и оснащение помещения: январь – август.
3. Обучение и аттестация команды специалистов: июнь – август.
4. Внедрение и реализация консультационных, информационных услуг: август – сентябрь.
5. Внедрение и реализация услуг МФЦ для бизнеса: сентябрь.
6. Составление и реализация плана мероприятий для СМСП: сентябрь.
7. Торжественное открытие: сентябрь.

СТОИМОСТЬ ПРОЕКТА

На этапе создания Центра основные расходы связаны с подготовкой помещения, ремонтными работами и оснащением рабочих мест. Стоимость проекта зависит от исходного состояния помещения и количества рабочих пространств, требующих оснащения.

На этапе реализации проекта в расходы входят:

- 1) ФОТ сотрудников и налоговые отчисления с него;
- 2) арендные и/или коммунальные платежи;
- 3) расходы на организацию и проведение мероприятий;
- 4) оснащение оборудованием;
- 5) прочие операционные расходы.

Средняя стоимость одного рабочего места – от 600 тыс. руб. в год.



ОБЛАСТНОЙ БЮДЖЕТ/ ПАРТНЁРЫ

1 000 000 руб.

МУНИЦИПАЛЬНЫЙ БЮДЖЕТ

1 500 000 руб.

ТРУДОВЫЕ РЕСУРСЫ

Специалисты Центра, специалист МФЦ. Регулируются приказом Министерства экономического развития Российской Федерации от 14.03.2019 № 125 «Об утверждении Требований к реализации мероприятий, осуществляемых субъектами Российской Федерации, бюджетам которых предоставляются субсидии на государственную поддержку малого и среднего предпринимательства в субъектах Российской Федерации в целях достижения целей, показателей и результатов региональных проектов, обеспечивающих достижение целей, показателей и результатов федеральных проектов, входящих в состав национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы», и требований к организациям, образующим инфраструктуру поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства».

МАТЕРИАЛЬНО- ТЕХНИЧЕСКИЕ РЕСУРСЫ

1. Оборудованные рабочие места для сотрудников.
2. Гостевые рабочие места для СМСП.
3. Зона ожидания.
4. Зона коворкинга.
5. Переговорная комната.
6. Зал для проведения мероприятий (лекторий).
7. Звуковое и видеооборудование для мероприятий и онлайн-конференций.

ТРЕБОВАНИЯ К ПЛОЩАДКЕ

1. Наличие в Центре помещений для организации зон ожидания, информирования, приёма и оказания услуг СМСП и физическим лицам, заинтересованным в начале осуществления предпринимательской деятельности.
2. Не должен располагаться в подвальном помещении.
3. Общая площадь зон ожидания, информирования, приёма и оказания услуг – не менее 50 кв. м.
4. Не менее 3 оборудованных мебелью, компьютером, принтером и телефоном рабочих мест специалистов, в том числе окна многофункционального центра для бизнеса.

5. Единый фирменный стиль «Мой бизнес» (внешнее и внутреннее оборудование и (или) переоборудование центра) с использованием единого дизайна, единых цветов, навигационных и рекламно-коммуникационных материалов в соответствии с руководством по использованию базовых констант фирменного стиля «Мой бизнес».
6. Наличие регламентов оказания услуг.
7. Наличие не менее одной оборудованной переговорной комнаты.
8. Наличие не менее одной конференц-зоны и (или) зала для проведения лекций, семинаров, тренингов и др.

КОМАНДА ПРОЕКТА

1. Руководитель.
2. 2 специалиста-консультанта (оказывают консультационные, информационные услуги для СМСП, организуют мероприятия).
3. 1 специалист МФЦ (оказывает государственные и муниципальные услуги).
4. 1 специалист по предоставлению льготных займов (сопровождает заявки, заключает договоры).

ВОЗМОЖНЫЕ РИСКИ И МЕРОПРИЯТИЯ ПО ПРЕДУПРЕЖДЕНИЮ

Недостаточное финансирование – вероятность возникновения 25%, отсутствие финансирования на обеспечение хозяйственной деятельности сильно повлияет на количество и качество оказываемых услуг.

Слабая подготовка специалистов – вероятность возникновения 50%, повлияет на качество оказываемых услуг и их востребованность СМСП. Решение: регулярное повышение квалификации, аттестация, контроль качества услуг, что обеспечит их высокую оценку и востребованность.

АЛГОРИТМ, ТЕХНОЛОГИЯ, МЕХАНИЗМ, РЕГЛАМЕНТ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА

Требования, предъявляемые к центрам «Мой бизнес», порядок создания и функционирования, механизмы финансирования подробно описаны в приказе Министерства экономического развития Российской Федерации от 14.03.2019 № 125.

ПАРТНЁРЫ

1. Кредитные организации.
2. Различные институты и организации поддержки СМСП.
3. Администрации ГО.
4. СОФПП.
5. СМСП, работающие в сегменте В2В.
6. Контрольно-надзорные органы.
7. Налоговая инспекция.
8. Уполномоченный по защите прав предпринимателей.



Проект «Универсальный акселератор «Трансформация» для предпринимателей Свердловской области»

ОПИСАНИЕ

Акселератор «Трансформация» – это эффективный образовательный курс с возможностью замены учебных блоков по направлению, необходимому конкретной территории, с реальным внедрением инструментов, полученных в акселераторе в формате онлайн. В акселерацию включено привлечение экспертов и трекеров из различных городов России, что кратно повышает эффективность и качество самого акселерационного процесса.

ПРОБЛЕМЫ, ОБОСНОВАНИЕ, НАЗНАЧЕНИЕ

1. Снижение предпринимательской активности – падение экономического роста, сокращение рабочих мест и снижение инвестиций в сектор малого, среднего и крупного бизнеса.
2. Снижение доли выручки местных СМСП ведёт к вывозу капитала за пределы Свердловской области и, как следствие, приводит к снижению квалификации кадрового потенциала области.

ЦЕЛЬ

За 6 недель обучить не менее 30 участников современным инструментам ведения бизнеса (маркетинг и интернет-маркетинг, работа с гипотезами, UNIT-экономика, предпринимательское поведение, специфичный инструмент по запросу заказчика), выработать системность и регулярность выполнения запланированных работ.

КРИТЕРИИ УСПЕХА

1. Наличие положительных отзывов участников программы (NPS > 7).
2. Наличие видимых результатов выпускников акселератора, а именно рост выручки по итогам года на 15% и более.
3. Присутствие на «Демодне» не менее 50% участников.

ЦЕЛЕВЫЕ ГРУППЫ

Владельцы и первые лица компаний, отвечающие за стратегическое развитие.

ЗАДАЧИ

Провести подготовку 30 СМСП к реализации инструментов кратного роста бизнеса.

ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ

1. Пиар-кампания.
2. Отбор участников.
3. Обучение по модулям:
 - 1) 12 онлайн-сессий со спикером по тематике (2 часа);
 - 2) выполнение домашнего задания (не менее 2 часов).
4. Работа с бизнес-трекером, экспертом (не менее 4 часов).

ЦЕЛЕВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

Заявок – 50.
Выпускников – 30.

ПОКАЗАТЕЛИ

Результат:
обучено 30 участников (владельцев или первых лиц) СМСП производственной сферы.

Социально-экономические последствия: после проведения акселератора ожидается получение положительного экономического эффекта в модели бизнеса предприятия, что приведёт к снижению издержек и увеличению уровня рентабельности продукции, сохранению и увеличению количества рабочих мест, привлечению инвестиций в развитие предприятия, увеличению клиентской базы и числа заказов.

СРОК РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА

Акселератор имеет периодичную форму проведения. Так как его продолжительность составляет 6 недель, предлагаются интервалы запуска акселератора: I–IV кварталы. Даты проведения выбираются в предпраздничные и постпраздничные интервалы календарного года, а также исключается отпускной период.

СТОИМОСТЬ ПРОЕКТА

Стоимость проекта – 900 тыс. руб.
Стоимость участия одного человека – 30 тыс. руб.

ОБЛАСТНОЙ БЮДЖЕТ/ ПАРТНЁРЫ

600 000 руб.

МУНИЦИПАЛЬНЫЙ БЮДЖЕТ

300 000 руб.

ТРУДОВЫЕ РЕСУРСЫ

1. Оргкомитет.
2. Спикеры.
3. Бизнес-трекеры.
4. PR-сопровождение.
5. Техническое сопровождение.

МАТЕРИАЛЬНО- ТЕХНИЧЕСКИЕ РЕСУРСЫ

1. Платформа обучения GetCourse.
2. Платформа Zoom.
3. Серверное пространство хранения данных.

ТРЕБОВАНИЯ К ПЛОЩАДКЕ

Офлайн-мероприятие:
не требуется. По согласованию с заказчиком возможна встреча офлайн.

Онлайн-мероприятие:
возможность записи мероприятия, инструменты обратной связи и обработки результатов и др.

КОМАНДА ПРОЕКТА

1. Ведущий руководитель проекта: компетенции проектного управления, предпринимательский опыт управления – от 3 компаний.

2. Руководитель направления «Обучающая программа»: владение методикой онлайн-обучения, формирования учебных программ.

3. Руководитель направления «Техническое сопровождение»: настройка систем онлайн-вебинаров, систематизация и хранение данных, сопровождение учебной платформы GetCourse.

4. Руководитель направления «Трекерское сопровождение»:

- 1) образование трекера;
- 2) опыт руководства бригадой трекеров более 30 человек;
- 3) навык фасилитации.

5. Руководитель направления «Работа с участниками»:

- 1) владение CRM-системой Битрикс;
- 2) телефонные переговоры;
- 3) обработка обратной связи.

6. Спикеры:

- 1) специалист по личному росту, предпринимательскому поведению (личная эффективность руководителя, подготовка и проведение переговоров, мотивация, планирование и целеполагание);
- 2) специалист по UNIT-экономике;
- 3) специалист по формированию системы проверки гипотез для бизнеса;
- 4) специалист по бережливому производству;
- 5) специалист по интернет-маркетингу;
- 6) специалист по CRM-системам;
- 7) специалист по развитию персонала.

ВОЗМОЖНЫЕ РИСКИ И МЕРОПРИЯТИЯ ПО ПРЕДУПРЕЖДЕНИЮ

1. Снижение объёма финансирования. Вероятность средняя, влияет на оплату спикеров, трекеров, количество часов работы с участниками. Решение: поиск софинансирования, сокращение количества часов.

2. Отсутствие, недоступность спикера. Вероятность высокая, влияет на устойчивость программы обучения. Решение: наличие вариантов перемещения учебных модулей, портфолио подменных спикеров.

3. Недобор участников, соответствующих требованиям СМПС и условию производственного предприятия. Вероятность низкая, влияет на достижение результата акселератора.

Решение: формирование воронки привлечения участников с дополнительными контрольными точками, создание дополнительных баз данных клиентов за счёт сотрудничества с объединениями, союзами, обществами предпринимателей, организация информационной среды «приведи товарища».

АЛГОРИТМ, ТЕХНОЛОГИЯ, МЕХАНИЗМ, РЕГЛАМЕНТ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА

1. Получить финансирование.
2. Утвердить программу проведения с датами, спикерами, ответственными.
3. Сформировать план продвижения акселератора для набора участников.
4. Запустить регистрацию участников в CRM.
5. Осуществить проведение акселератора согласно утверждённой программе.
6. Подготовить отчётные документы.
7. Провести сквозной аналитический опрос участников через 30 дней после акселератора.

ПАРТНЁРЫ

1. СОФПП.
2. Фонд НО «ЕЦРП».
3. Спикеры.
4. Министерство инвестиций и развития Свердловской области.
6. Администрация МО.



Проект «Акселератор производственных компаний «ПРОРЫВ»

ОПИСАНИЕ

Акселератор производственных компаний «ПРОРЫВ» разработан для создания среды кратного роста производственных компаний. Программа акселератора обеспечивает возможность системного получения знаний участниками, а привлечение в работу бизнес-трекеров позволяет сфокусировать компании на точках роста и вывести их на другую скорость развития, на сохранение своего бизнеса и самого ценного – человеческого капитала. Создание эффективного образовательного продукта с реальным внедрением инструментов, полученных в акселераторе в формате онлайн, позволило привлекать экспертов и трекеров из различных городов России, чтократно повысило эффективность и качество самого акселерационного процесса.

ПРОБЛЕМЫ, ОБОСНОВАНИЕ, НАЗНАЧЕНИЕ

Производители готовой продукции в наибольшей степени пострадали из-за возникшего кризиса, экономика регионов идет на спад, происходит сокращение рабочих мест и снижение инвестиций в производственный сектор малого, среднего и крупного бизнеса. Снижение доли местных товаропроизводителей в торговом обороте ведёт к вывозу капитала за пределы Свердловской области и, как следствие, – к снижению квалификации кадрового потенциала области.

ЦЕЛЬ

За 6 недель обучить не менее 30 участников современным инструментам ведения бизнеса (маркетинг и интернет-маркетинг, работа с гипотезами, UNIT-экономика, предпринимательское поведение, специфичный инструмент по запросу заказчика), выработать системность и регулярность выполнения запланированных работ.

КРИТЕРИИ УСПЕХА

Ключевые факторы успеха:

- 1) наличие положительных отзывов участников программы (индекс NPS > 7);
- 2) наличие видимых результатов выпускников акселератора, а именно рост выручки по итогам года на 15% и более;
- 3) запрос продленных программ обучения и консультирования по темам, изученным в акселераторе;
- 4) формирование клубного движения производителей как элемента системной работы с предпринимателями.

ЦЕЛЕВЫЕ ГРУППЫ

Владельцы и первые лица компаний, отвечающие за стратегическое развитие.

ЗАДАЧИ

Провести подготовку 50 СМСП к реализации инструментов кратного роста бизнеса.

ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ

1. Отбор участников.
2. Обучение по модулям:
 - 1) 12 онлайн-сессий со спикером по тематике (2 часа);
 - 2) выполнение домашнего задания (не менее 2 часов);
3. Работа с бизнес трекером, экспертом (не менее 4 часов).

ЦЕЛЕВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

50 производственных СМСП – участников акселератора.

ПОКАЗАТЕЛИ

Обучено 50 участников (владельцев или первых лиц) СМСП производственной сферы.
Социально-экономические последствия от мероприятия (проекта): это то, на что происходит влияние в результате проекта, например появление малых инновационных предприятий. По итогам проведения акселератора ожидается получение положительного экономического эффекта в модели бизнеса предприятия, что приводит к снижению издержек и увеличению уровня рентабельности продукции, сохранению и увеличению количества рабочих мест, привлечению инвестиций в развитие предприятия.

СРОК РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА

Акселератор имеет периодичную форму проведения: весна и осень, в период максимально эффективной включенности участников (производственных предприятий). Так как продолжительность составляет 6 недель, предлагаются интервалы запуска акселератора: 15–25 марта (весенний), 15–25 сентября (осенний). Даты выбираются в предпраздничные и постпраздничные интервалы календарного года, а также исключается попадание в отпускной период.

СТОИМОСТЬ ПРОЕКТА

Общая стоимость проекта – 1,500 тыс. руб. Стоимость участия одного человека – 30 тыс. руб.

ОБЛАСТНОЙ БЮДЖЕТ/ ПАРТНЁРЫ

1 000 000 руб.

МУНИЦИПАЛЬНЫЙ БЮДЖЕТ

500 000 руб.

ТРУДОВЫЕ РЕСУРСЫ

1. Оргкомитет.
2. Спикеры.
3. Бизнес-трекеры.
4. PR-сопровождение.
5. Техническое сопровождение.

МАТЕРИАЛЬНО- ТЕХНИЧЕСКИЕ РЕСУРСЫ

1. Платформа обучения GetCourse.
2. Платформа Zoom.
3. Серверное пространство хранения данных.

ТРЕБОВАНИЯ К ПЛОЩАДКЕ

Онлайн-мероприятие:
возможность записи мероприятия,
инструменты обратной связи и
обработки результатов и др.

КОМАНДА ПРОЕКТА

1. Ведущий руководитель проекта:
компетенции проектного управления,
предпринимательский опыт управления –
от 3 компаний.

2. Руководитель направления
«Обучающая программа»: владение
методикой онлайн-обучения,
формирования учебных программ.

3. Руководитель направления
«Техническое сопровождение»:
настройка систем онлайн-вебинаров,
систематизация и хранение данных,
сопровождение учебной платформы
GetCourse.

4. Руководитель направления
«Трекерское сопровождение»:

- 1) образование трекера;
- 2) опыт руководства бригадой
трекеров более 30 человек;
- 3) навык фасилитации.

5. Руководитель направления «Работа с
участниками»:

- 1) владение CRM-системой Битрикс;
- 2) телефонные переговоры;
- 3) обработка обратной связи.

6. Спикеры:

- 1) специалист по личному росту,
предпринимательскому поведению
(личная эффективность руководителя,
подготовка и проведение переговоров,
мотивация, планирование и
целеполагание);
- 2) специалист по UNIT-экономике;
- 3) специалист по формированию
системы проверки гипотез для бизнеса;
- 4) специалист по бережливому
производству;
- 5) специалист по интернет-маркетингу;
- 6) специалист по CRM-системам;
- 7) специалист по развитию персонала.

ВОЗМОЖНЫЕ РИСКИ И МЕРОПРИЯТИЯ ПО ПРЕДУПРЕЖДЕНИЮ

1. Снижение объёма финансирования.
Вероятность средняя, влияет на оплату
спикеров, трекеров, количество часов
работы с участниками. Решение: поиск
софинансирования, сокращение
количества часов.

2. Отсутствие, недоступность спикера.
Вероятность высокая, влияет на
устойчивость программы обучения.
Решение: наличие вариантов
перемещения учебных модулей,
портфолио подменных спикеров.

3. Недобор участников, соответствующих
требованиям СМПС и условию
производственного предприятия.
Вероятность низкая, влияет на
достижение результата акселератора.

Решение: формирование воронки
привлечения участников с
дополнительными контрольными точками,
создание дополнительных баз данных
клиентов за счёт сотрудничества с
объединениями, союзами, обществами
предпринимателей, организация
информационной среды «приведи
товарища» для выпускников акселератора
«ПРОРЫВ».

АЛГОРИТМ, ТЕХНОЛОГИЯ, МЕХАНИЗМ, РЕГЛАМЕНТ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА

1. Заключить договор на финансирование.
2. Утвердить программу проведения с
датами, спикерами, ответственными.
3. Сформировать план продвижения
акселератора для набора участников.
4. Запустить регистрацию участников в
CRM.
5. Осуществить проведение акселератора
согласно утверждённой программе.
6. Подготовить отчётные документы.
7. Провести сквозной аналитический
опрос участников через 30 дней после
акселератора.

ПАРТНЁРЫ

1. СОФПП.
2. Фонд НО «ЕЦРП».
3. Спикеры.
4. Министерство инвестиций и развития
Свердловской области.
6. Администрация МО.



Проект «Развитие фермеров». Информационный семинар-практикум

ОПИСАНИЕ

Мероприятие представляет собой семинар с элементами практических заданий и разбором основных трудностей в развитии малых форм хозяйствования. На семинаре подробно разбираются финансовые инструменты поддержки сельскохозяйственных товаропроизводителей, в том числе реализуемые через СОФПП.

В результате семинара у участников формируется понимание собственного развития – от личного подсобного хозяйства до объединения в потребительский кооператив – и использования возможных инструментов поддержки государственных структур, финансовых институтов, лизинговых компаний.

ПРОБЛЕМЫ, ОБОСНОВАНИЕ, НАЗНАЧЕНИЕ

1. Факт непонимания доходности и экономической эффективности собственной сельскохозяйственной деятельности.
2. Возможность демонстрации экономических и социальных эффектов для конкретной территории путём объединения предпринимательского сообщества в сфере сельского хозяйства. Результатом такого объединения может быть создание брендового продукта с увеличенной добавленной стоимостью за счёт более глубокой переработки и расширения каналов сбыта.

ЦЕЛЬ

Обучить начинающих фермеров основам предпринимательской сельскохозяйственной деятельности не менее 15 человек.

КРИТЕРИИ УСПЕХА

1. Доля успешно завершивших обучение от числа зарегистрированных – 85%.
2. Доля зарегистрированных в ИФНС в течение года с момента завершения обучения или доля обратившихся за государственной поддержкой от числа завершивших обучение – не менее 10%.

ЦЕЛЕВЫЕ ГРУППЫ

1. Городские жители, желающие заняться сельским хозяйством.
2. Личные подсобные хозяйства, крестьянские (фермерские) хозяйства, переработчики сельскохозяйственной продукции, сельскохозяйственные потребительские кооперативы, главы сельских территорий.

ЗАДАЧИ

1. Информирование об инструментах государственной поддержки малых форм хозяйствования.
2. Обучение основам финансового планирования деятельности.
3. Объяснение принципов совместной работы в кооперативе.

ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ

1. Государственная поддержка малых форм хозяйствования.
2. Основы финансового планирования сельскохозяйственной деятельности.
3. Основы кооперации в сельском хозяйстве.

ЦЕЛЕВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

1. Количество проинформированных участников семинара – не менее 85%.
2. Количество обратившихся за государственной поддержкой из числа участников семинара – не менее 10%.

ПОКАЗАТЕЛИ

Целевой показатель государственной программы Свердловской области «Развитие агропромышленного комплекса и потребительского рынка Свердловской области до 2024 года»

1.1.4.11. Количество вовлечённых в субъекты малого и среднего предпринимательства, осуществляющие деятельность в сфере сельского хозяйства, в том числе за счет средств государственной поддержки в рамках федерального проекта «Система поддержки фермеров и развития сельской кооперации» в Свердловской области.

Результат мероприятия: количество обученных на семинаре, количество получателей поддержки из числа прошедших обучение.

Социально-экономические последствия мероприятия: увеличение занятости сельского населения, обеспечение продуктами питания собственного производства жителей Свердловской области.

СРОК РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА

Семинар составляется исходя из потребности конкретной территории.

Этап 1: 2–4 часа.

Этап 2: 6–8 часов.

Этап 3: 8–10 часов.

Мероприятие не рекомендуется проводить во время посевной и уборочной кампаний.

СТОИМОСТЬ ПРОЕКТА

Примерный перечень затрат на 1 группу из 15–20 человек:
аренда зала – 10 тыс. руб.;
зарплата тренеров – 80 тыс. руб.;
транспортные расходы;
командировочные расходы;
раздаточный материал – 20 тыс. руб.
Итого на 1 группу – 110 тыс. руб.
Итого на 1 участника – 6,5 тыс. руб.

МУНИЦИПАЛЬНЫЙ БЮДЖЕТ

110 000 руб.

ТРУДОВЫЕ РЕСУРСЫ

1. Сотрудник МФ – 1 человек.
2. Тренеры на подряде для 2-го и 3-го этапов – 2 человека.

МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКИЕ РЕСУРСЫ

1. Раздаточный материал.
2. Магнито-маркерная доска.
3. Маркеры.
4. Бумага А4.
5. Ноутбук с презентационным ПО.
6. Экран и проектор для презентаций.
7. Кликер

ТРЕБОВАНИЯ К ПЛОЩАДКЕ

Офлайн-мероприятие:
зал для проведения семинаров площадью от 50 кв. м, стулья для участников и спикеров с возможностью перемещения по залу, 5 столов.

Онлайн-мероприятие:
в онлайн-режиме возможно проведение 1-го этапа семинара с использованием площадки Zoom.

КОМАНДА ПРОЕКТА

1. Руководитель МФ.
2. Сотрудник МФ (администратор).

ВОЗМОЖНЫЕ РИСКИ И МЕРОПРИЯТИЯ ПО ПРЕДУПРЕЖДЕНИЮ

1. Количество участников в группе – менее 15 человек. Риск – увеличение стоимости семинара из расчёта на 1 участника. Вероятность средняя. Решение – привлечение участников из других территорий.
2. Недостаточное финансирование. Вероятность средняя. Решение – подбор более доступных спикеров, снижение затрат на помещение и др.

АЛГОРИТМ, ТЕХНОЛОГИЯ, МЕХАНИЗМ, РЕГЛАМЕНТ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА

1. Информирование о мероприятии через рассылку, социальные сети, местные СМИ.
2. Набор группы.
3. Подбор спикеров.
4. Печать раздаточного материала.
5. Проведение семинара.
6. Мониторинг результатов.



ПАРТНЁРЫ

1. Администрация МО – интерес в развитии предпринимательства, создании рабочих мест, использовании бесхозной земли и имущества для сельхозпроизводства.
2. СОФПП – достижение целей национального проекта по вовлечению в предпринимательскую деятельность.
3. Личные подсобные хозяйства и начинающие фермеры – развитие собственного дела с привлечением государственной поддержки.
4. МинАПК СО – формирование качественных проектов на получение государственной поддержки, выполнение показателей национального проекта по вовлечению в предпринимательскую деятельность.



Проект «Финансовая поддержка малого и среднего предпринимательства»

ОПИСАНИЕ

Упрощение доступа субъектов МСП к финансированию, в том числе к льготному. Консультационная поддержка по всем видам финансовых инструментов, в том числе по правильности оформления заявок на льготные займы, подготовке бизнес-проектов и расчёт финансовых моделей. Сопровождение заявки – от их подготовки до получения финансирования.

ПРОБЛЕМЫ, ОБОСНОВАНИЕ, НАЗНАЧЕНИЕ

1. Нехватка оборотных средств и финансов для приобретения основных средств.
2. Отсутствие достаточного штата для подготовки заявок на получение финансовой поддержки.
3. Правила оформления заявок на поддержку требуют достаточной квалификации и времени их оценки.

Настоящий проект решает следующие вопросы:

- 1) быстрое и качественное (сумма, сроки) получение финансирования для развития СМСП;
- 2) создание новых и модернизация существующих рабочих мест;
- 3) открытие новых СМСП и, как следствие, получение дополнительных отчислений во все уровни бюджетов.

ЦЕЛЬ

Расширение доступа субъектов МСП к финансовым ресурсам, в том числе к льготному финансированию, с целью развития СМСП, расширения производств, организации новых и/или модернизации имеющихся рабочих мест и, как следствие, – увеличение налоговых поступлений во все уровни бюджетов.

КРИТЕРИИ УСПЕХА

1. Не менее 3 подписанных соглашений о сотрудничестве с банками.
2. Не менее 15 профинансированных проектов.
3. Снижение просроченной задолженности до 4%.

ЦЕЛЕВЫЕ ГРУППЫ

1. СМСП города.
2. Самозанятые граждане и граждане, желающие начать своё дело в качестве СМСП.

ЗАДАЧИ

1. Осуществление консультационной поддержки.
2. Организация и выполнение мероприятий, направленных на привлечение СМСП к финансовым поддержкам.
3. Увеличение объёма заключения договоров займов СОФПП.
4. Увеличение объёма подготовки бизнес-проектов и финансовых моделей (по запросам СМСП).
5. Увеличение объёма подготовки и сопровождение заявок на финансирование в иные организации поддержки СМСП (по запросам).

ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ

1. Формирование эффективной команды фонда.
2. Разработка программы выдачи займов.
3. Подготовка консультирующих специалистов фонда по финансовым поддержкам (участие в семинарах, аттестация специалистов).
4. Оборудование рабочих мест.

ЦЕЛЕВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

Заключение договоров займов с СМСП.

ПОКАЗАТЕЛИ

Результат:

- 1) не менее 3 подписанных соглашений о сотрудничестве с банками;
- 2) не менее 15 профинансированных проектов;
- 3) снижение просроченной задолженности до 4%.

Социально-экономические последствия:

- 1) расширение деятельности действующих СМСП и открытие новых СМСП, как следствие – организация новых и/или модернизация существующих рабочих мест СМСП;
- 2) популяризация предпринимательства на территории;
- 3) оказание субъектам СМСП квалифицированной помощи в получении финансирования, в связи с чем происходит снижение рисков для СМСП и инфраструктур, финансирующих проекты.

СРОК РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА

Проект по упрощению доступа субъектов МСП к финансированию, в том числе льготному, по государственным и иным программам поддержки не требует длительного периода реализации. Этап 1. Подготовка команды (1–3 месяца). Этап 2:

- 1) заключение агентского соглашения с СОФПП (1 месяц);
- 2) информирование о финансовой поддержке (постоянно).

СТОИМОСТЬ ПРОЕКТА

Текущая стоимость проекта составляет от 1,5 млн руб.

В расчёте стоимости учтены следующие затраты:

- 1) ФОТ;
- 2) содержание помещений;
- 3) техническое оснащение.
- 4) ПО для оценки клиента (Контур-Фокус).

В расчёт плановой стоимости возможно включить затраты на пополнение портфеля займов из средств местного бюджета.

ОБЛАСТНОЙ БЮДЖЕТ/ ПАРТНЁРЫ

1 000 000 руб.

МУНИЦИПАЛЬНЫЙ БЮДЖЕТ

500 000 руб.

ТРУДОВЫЕ РЕСУРСЫ

Квалифицированные сотрудники фонда – 3 человека.

МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКИЕ РЕСУРСЫ

1. Финансовые ресурсы.
2. Технические ресурсы.
3. От 3 оснащённых рабочих мест.
4. ПО для оценки клиента (Контур-Фокус).

ТРЕБОВАНИЯ К ПЛОЩАДКЕ

Офлайн-мероприятие:
офисное помещение с рабочими местами для сотрудников, желательно в центре города и с широкой транспортной доступностью.

КОМАНДА ПРОЕКТА

1. Директор фонда – ключевая административная позиция проекта.
2. Специалист фонда – осуществление консультационных мероприятий по финансовым поддержкам СОФПП, фонда и т.д., осуществление выездов на места ведения бизнеса для оценки и проверка отчётности по предоставленным финансовым поддержкам.
3. Специалист фонда – осуществление организационных мероприятий по обучению, информированию, подготовке проектов, информационных материалов и ведению официальных страниц фонда.
4. Специалист – осуществление бухгалтерского сопровождения фонда и субъектов СМСП, консультационные мероприятия по открытию СМСП и выбору форм налогообложения. Специалисты должны иметь высшее образование, опыт работы в сфере более 2 лет.

ВОЗМОЖНЫЕ РИСКИ И МЕРОПРИЯТИЯ ПО ПРЕДУПРЕЖДЕНИЮ

Один из главных рисков – ухудшение экономического положения в регионе, что повлечёт за собой несвоевременную выплату тела займов и, как следствие, снизит оборот портфеля.

Решение: положениями по займам предусмотрены отсрочки платежей по ОД, индивидуальный подход к каждому заёмщику.

Отсутствие единого оборудованного и организованного центра для СМСП влечёт за собой затраты на аренду оборудованных помещений для проведения конференций, видеоконференций и прочих мероприятий, способствующих продвижению финансовых поддержек.

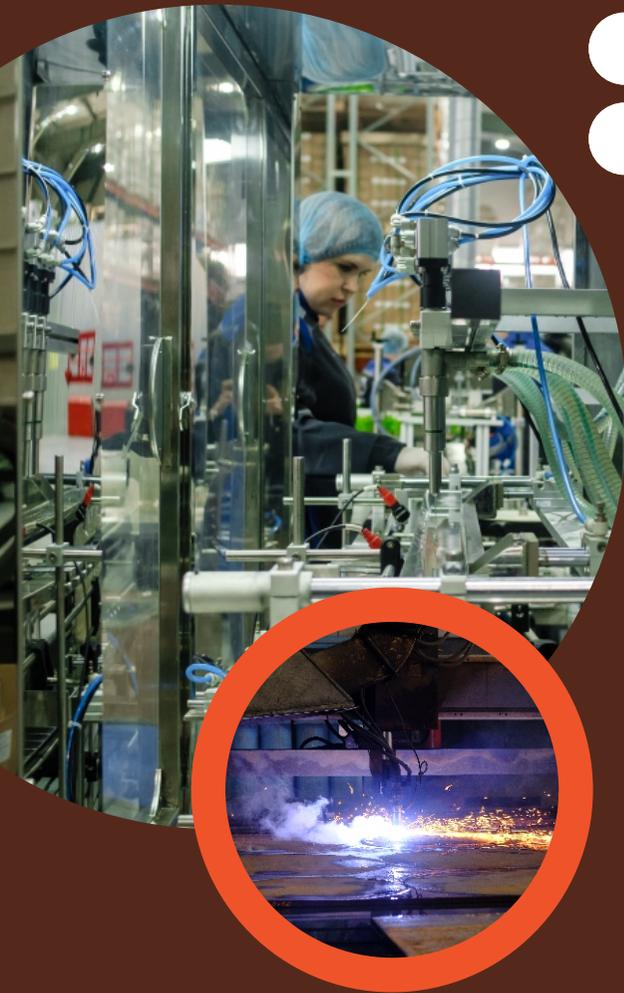
АЛГОРИТМ, ТЕХНОЛОГИЯ, МЕХАНИЗМ, РЕГЛАМЕНТ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА

1. Подготовка и утверждение регламента работы специалистов по займам.
2. Прохождение консультантами по финансовым поддержкам СОФПП тренингов и аттестаций.
3. Ведение постоянного мониторинга предложений инфраструктур СМСП о поддержках, систематическое информирование о поддержках на всех имеющихся ресурсах.
4. Проведение постоянного мониторинга договоров займа, выданных за счёт муниципальных средств (если имеются).

ПАРТНЁРЫ

1. Администрация МО (финансирование муниципальной программы поддержки предпринимательства, предоставление помещений).
2. СОФПП (агентское соглашение по работе с займами и консультационным поддержкам, аттестация консультирующих специалистов, координация производства ремонтных работ и организации Центра «Мой бизнес»).
3. Сбербанк, Альфа-Банк, СКБ-Банк (соглашения о сотрудничестве: открытие СМСП, открытие счетов для СМСП, финансовые поддержки банков).





Проект «Технологизация процессов производственных предприятий СМСП»

ОПИСАНИЕ

Комплексная диагностика процессов производственного предприятия и выявление «точек роста» субъекта. К диагностике привлекаются эксперты различных направлений.

Предполагается работа экспертов с представителем СМСП по комплексной диагностике в следующих направлениях:

- 1) бережливое производство;
- 2) управление персоналом;
- 3) маркетинг предприятия;
- 4) сбыт продукции;
- 5) логистика.

В результате комплексной диагностики выдаётся заключение, где указаны «точки роста», а также рекомендованы мероприятия для более эффективной деятельности предприятий, приводящей к существенному росту объёмов производства.

ПРОБЛЕМЫ, ОБОСНОВАНИЕ, НАЗНАЧЕНИЕ

Для многих производственных предприятий возникает период остановки роста объёмов производства, а возможно, и стагнации. Причины могут быть различные. Увидеть причины, препятствующие дальнейшему росту, а также составить «дорожную карту» помогут данные комплексной диагностики предприятия.

ЦЕЛЬ

1. Комплексная диагностика предприятий с целью выявления «точек роста».
2. Выведение предприятия на рост объёмов производства.

КРИТЕРИИ УСПЕХА

1. Оказание услуг по комплексной диагностике производственного предприятия не менее 5 производственных СМСП.
2. Составление не менее 5 «дорожных карт» по внедрению новых эффективных инструментов развития производства и продвижения продукции.
3. Вывод производственного предприятия на не менее чем 15-процентный рост выручки в ближайший год.

ЦЕЛЕВЫЕ ГРУППЫ

Владельцы и первые лица компаний, отвечающие за стратегическое развитие предприятия.

ЗАДАЧИ

1. Производственный аудит.
2. Составление «дорожной карты» по внедрению необходимых мероприятий по росту производственных объёмов.

ЦЕЛЕВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

Рост производственных объёмов не менее 15% в год.

ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ

1. Предварительная диагностика.
2. Комплексная диагностика.
3. Заключение по диагностике.

ПОКАЗАТЕЛИ

Составление заключения с рекомендацией разработки мероприятий дорожной карты.

СРОК РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА

45 дней, включая выезд эксперта (при необходимости).

СТОИМОСТЬ ПРОЕКТА

Стоимость участия одного человека – 120 000 руб. + расходы на командировку специалистов.

ОБЛАСТНОЙ БЮДЖЕТ/ ПАРТНЁРЫ

400 000 руб.

МУНИЦИПАЛЬНЫЙ БЮДЖЕТ

200 000 руб.

ТРУДОВЫЕ РЕСУРСЫ

1. Администратор.
2. Эксперты по направлениям.

МАТЕРИАЛЬНО- ТЕХНИЧЕСКИЕ РЕСУРСЫ

1. Интернет-ресурс.
2. Кабинет.

КОМАНДА ПРОЕКТА

1. Администратор (возможен сотрудник муниципального фонда).
2. Эксперт по бережливому производству.
3. Эксперт по управлению персоналом.
4. Эксперт по интернет-маркетингу и продажам.
5. Профильный эксперт (при необходимости).

ВОЗМОЖНЫЕ РИСКИ И МЕРОПРИЯТИЯ ПО ПРЕДУПРЕЖДЕНИЮ

Несоблюдение представителем предприятия рекомендаций команды экспертов. Решение: подписание договора с ответственностью стороны за выполнение рекомендаций.



АЛГОРИТМ, ТЕХНОЛОГИЯ, МЕХАНИЗМ, РЕГЛАМЕНТ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА

1. Объявление конкурса среди производственных СМСП на оказание данной услуги.
2. Проведение предварительной диагностики.
3. Заключение договора между муниципальным фондом и производственным СМСП.
4. Заключение договора между Фондом НО «ЕЦРП» и муниципальным фондом.
5. Проведение комплексной диагностики предприятия.
6. Представление заключения по диагностике.
7. Мониторинг развития предприятия в течение первого года.

ПАРТНЁРЫ

1. СОФПП.
2. Фонд НО «ЕЦРП».
3. Эксперты, привлечённые на договорной основе:
 - 1) специалист по бережливому производству;
 - 2) специалист по интернет-маркетингу;
 - 3) специалист по CRM-системам;
 - 4) специалист по развитию персонала.



Проект «Создание (развитие) ремесленнической артели (гильдии)»

ОПИСАНИЕ

Проект по созданию ремесленного сообщества в форме артели или гильдии для доступа к инструментам поддержки предпринимательства и защите авторских прав участников.

Для его реализации необходимо:

1. Составить реестр ремесленников.
2. Создать группу в WhatsApp.
3. Создать организационный комитет.
4. Избрать руководящий орган.
5. Сформировать повестку активностей – ярмарок, фестивалей, творческих лабораторий и обучения на первый год.
6. Разработать пакет мер (семинаров, встреч) по мотивированию мастеров стать плательщиками НПД.
7. Разработать механизм попадания товаров членов артели (гильдии) на популярный маркетплейс.

ПРОБЛЕМЫ, ОБОСНОВАНИЕ, НАЗНАЧЕНИЕ

1. На данный момент не существует профессионального объединения ремесленников. Стихийно создаются небольшие сообщества по интересам, профилю работы или вокруг какого-либо образовательного учреждения (выпускники). При отсутствии статуса субъекта предпринимательской деятельности у мастеров нет доступа к инструментам инфраструктуры поддержки предпринимательства. Также зачастую ущемлёнными остаются их авторские права.

Для ремесленников – профессиональное объединение, инфраструктура поддержки отрасли, гарантирующая для своих членов как защиту профессиональных интересов, так и способствование монетизации творческого продукта и доступа к финансовым инструментам.

2. Для потенциальных интересантов выхода из теневого сектора (Минфин и инфраструктура поддержки предпринимательства, ИФНС, центры занятости, кредитные организации) важно снизить теневую занятость и сократить уровень безработицы, а также улучшить собираемость налогов, что положительно скажется на бюджете. При этом появится возможность выдавать кредиты плательщикам НПД для банков и микрофинансовых организаций.

ЦЕЛЬ

Повышение уровня сервиса и качества ведения бизнеса ремесленнической сферы в части повышения финансовой и правовой грамотности субъектов сектора и защиты интересов участников, а также способствование выходу «из тени» до 50 ремесленников к концу года.

КРИТЕРИИ УСПЕХА

1. Создание рабочей группы из 15 участников.
2. Проведение опроса мастеров-ремесленников в муниципальном образовании на предмет низкой мотивации к оформлению самозанятости и запроса населения удовлетворённости/неудовлетворенности потребителей творческого продукта.
3. Информирование ремесленников и мастеров через информационные ресурсы центра развития туризма и администрацию муниципалитета о создании профильного ремесленного сообщества и его программе.

ЦЕЛЕВЫЕ ГРУППЫ

Микробизнесы мастерового и ремесленного профиля, работающие как субъекты МСП, так и без официального статуса самозанятого либо субъекта МСП, включая тех, кто, кроме создания и реализации творческого продукта, готов предлагать для монетизации формат мастер-классов, лекций, творческих лабораторий, а также заинтересован в создании своего бренда, в выходе своего бизнеса на новый уровень и нуждается в юридической и/или финансовой поддержке.

ЗАДАЧИ

1. Отбор небольшого (около 30 мастеров) пула первых последователей для тестирования гипотезы о востребованности профильного сообщества в начале года.
2. Написание программы работы сообщества до конца года.
3. Обозначение гарантийных обязательств сообщества для потенциальных членов (финансовые, юридические).
4. Разработка событийной повестки либо внедрение в существующую событийную повестку муниципалитета как соорганизатора по ремесленному направлению.
5. Оценка интереса к вступлению в сообщество, результатов выполнения программы сообщества и увеличения количества плательщиков НДС по ремесленному сектору к концу года.

ЦЕЛЕВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

1. Рабочий пул мастеров – участников сообщества с 30 человек/микробизнесов на старте до 150 к концу года.
2. К марту написана и опубликована рабочая программа, сформированы гарантийные обязательства.
3. Статус плательщика налога на профессиональный доход или статус субъекта имеют все участники ремесленного сообщества.

ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ

1. Отбор кандидатов в артель (гильдию).
2. Привлечение в партнёры финансовые и юридические институты.
3. Разработка и реализация событийной повестки.
4. Разработка механизма попадания на маркетплейс.
5. Оценка работы сообщества.

ПОКАЗАТЕЛИ

1. Количество самозанятых граждан, зафиксировавших свой статус, с учётом введения налогового режима для самозанятых в год – 50 человек.
2. Количество субъектов народных художественных промыслов, участвующих в тематических мероприятиях – не менее 100 в год.
3. Количество тематических мероприятий в сфере народных художественных промыслов на территории МО – не менее 3.
4. Количество мест бытования народных художественных промыслов, включённых в туристские продукты Свердловской области – не менее 1.
5. Количество обучающих семинаров, проводимых в том числе с участием мастеров народных художественных промыслов – не менее 2.
6. Количество участников обучающих семинаров, проводимых в том числе с участием мастеров народных художественных промыслов – не менее 15.

7. Создано профильное ремесленное сообщество муниципалитета в форме гильдии либо артели, избран руководящий орган объединения. В активности ремесленного сообщества вовлечены не менее 50% мастеров, все члены сообщества (гильдии, артели) зарегистрированы либо как субъекты МСП, либо как самозанятые.

8. Поддержка оказана не менее чем 1 СМСП на 2000 жителей муниципального образования.

СРОК РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА

1. Отбор пула первых последователей для тестирования гипотезы о востребованности профильного сообщества (январь – февраль).

2. Написание программы сообщества и событийной повестки региона, способствующей продажам (февраль).

3. Конкретизация запросов к онлайн-платформе по реализации творческого продукта, каким именно требованиям продавцов и покупателей она должна удовлетворять (март).

4. Предложение инструментов поддержки ремесленников, входящих в сообщество, и доступ к этим инструментам. Привлечение в партнёры финансовые и юридические институты (апрель).

5. Разработка и реализация механизма входа на маркетплейс, реализация событийной повестки, привлечение нового пула последователей (апрель – декабрь).

6. Аудит эффективности использования инструментов поддержки и оценка работы сообщества (декабрь).

ОБЛАСТНОЙ БЮДЖЕТ/ ПАРТНЁРЫ

800 000 руб.

МУНИЦИПАЛЬНЫЙ БЮДЖЕТ

421 000 руб.

ТРУДОВЫЕ РЕСУРСЫ

Сотрудники: кураторы направлений и PR-центр для скоординированной работы с разрозненными мастерскими и микрообъединениями, а также СМИ.

Подрядчики: финансовые и юридические консультации.

Волонтёры: участие в событийной повестке.

МАТЕРИАЛЬНО- ТЕХНИЧЕСКИЕ РЕСУРСЫ

Компьютерное оснащение и периферия.

ТРЕБОВАНИЯ К ПЛОЩАДКЕ

Офлайн-мероприятие: работа возможна на базе Центра «Мой бизнес» в городе Нижний Тагил на условиях аренды помещения лектория со всей инфраструктурой.

Онлайн-мероприятие: платформа Zoom как альтернатива очному формату встреч, информационных семинаров, координационной работы.

КОМАНДА ПРОЕКТА

1. Менеджмент проекта.
2. PR-служба проекта.
3. Кураторы направления декоративно-прикладного творчества и скульптуры.
4. Кураторы кузнечного, плотницкого, столярного направления.
5. Консультанты по финансам и юриспруденции.
6. Кураторы по керамическому и гончарному направлению.
7. Кураторы по ювелирному направлению.
8. Кураторы по пекарному направлению.

ВОЗМОЖНЫЕ РИСКИ И МЕРОПРИЯТИЯ ПО ПРЕДУПРЕЖДЕНИЮ

1. Сохранение низкой покупательной способности населения в связи с сохранением пандемических ограничительных мер на массовые мероприятия – вероятность 30%, влияет на снижение монетизации и уровня доходов участников, вовлечённость и уровень доверия к сообществу в преодолении проблем. Решение: поиск партнёрских платформ для онлайн-продаж.
2. Низкие результаты информационной кампании как итог невовлечённости ремесленного сектора в консолидацию и отсутствия интереса к плюсам вступления в сообщества – вероятность 10%, влияет на рост показателей официально зарегистрированных мастеров. Решение: привлечение информационных партнёров в кампанию.
3. Низкие событийные активности сообщества вследствие сложности и высокой стоимости формирования массового событийного трафика – вероятность 20%, влияет на интерес к вступлению в сообщество среди потенциальных участников. Решение: привлечение финансовых партнёров и спонсоров для event-активностей.

АЛГОРИТМ, ТЕХНОЛОГИЯ, МЕХАНИЗМ, РЕГЛАМЕНТ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА

1. Составить лонг-лист и написать письма и/или договориться о встречах на предмет сотрудничества с микроремесленными объединениями региона.
2. Руководителю проекта провести переговоры с партнёрами; провести переговоры с потенциальными партнёрами, волонёрами проекта.
3. Создать рабочую группу проекта, в которую включить представителей всех партнёров проекта.
4. Подготовить рассылки в социальные сети; организовать работу PR-отдела – повестка, контент и пр.
5. Привлечь информационных партнёров.

ПАРТНЁРЫ

1. Минфин и инфраструктура поддержки предпринимательства, ИФНС, центры занятости, кредитные организации.
2. Информационные партнёры, консалтинговые компании.
3. Микробизнесы и микроремесленные объединения муниципалитета.
4. Министерство инвестиций и развития Свердловской области.
5. Администрация муниципального образования.
6. Центр развития туризма.



Проект «Создание бизнес-сообщества»

ОПИСАНИЕ

Бизнес-сообщество – это коммуникативная площадка предпринимателей.

Бизнес-сообщества создаются для решения задач его участников.

Направления бизнес-сообществ:

1. Общего (СМСП независимо от территории регистрации, вида деятельности и организационно-правовой формы).
2. По направлению деятельности СМСП.

В ходе проекта планируется:

1. Объединение участников по определённым критериям.
2. Создание онлайн- и офлайн-площадки для общения и решения поставленных задач.
3. Оперативная коммуникация участников.
4. Решение организационных задач.
5. Информирование, обмен опытом.

Муниципальный фонд в рамках своей деятельности занимается созданием, наполнением, администрированием, содержанием и продвижением бизнес-сообщества.

ПРОБЛЕМЫ, ОБОСНОВАНИЕ, НАЗНАЧЕНИЕ

1. Нехватка информации (об инструментах поддержки, обучениях в т.ч. персонала).
2. Сложный поиск единомышленников.
3. Большие временные затраты на поиск профессиональной информации.
4. Сложность в общении с органами власти областного и муниципального уровня.

ЦЕЛЬ

Создание чата, а также сбор всех участников сообщества не менее 1 раза в месяц очно или онлайн.

КРИТЕРИИ УСПЕХА

1. Наличие администратора и модератора бизнес-сообщества, который постоянно отслеживает обратную связь и организует необходимые мероприятия.
2. Проведение не менее 10 актуальных мероприятий в виде обучения, обмена опытом, бизнес-туров.
3. Создание коллективных продуктов.
4. Привлечение известных бизнес-спикеров.
5. Привлечение не менее 50 участников.
6. В сообществе присутствуют лидеры общественного мнения.

ЦЕЛЕВЫЕ ГРУППЫ

1. СМСП Свердловской области.
2. Органы власти:
 - 1) Администрация муниципального образования;
 - 2) Дума областная, городская;
 - 3) ОИПП.

ЗАДАЧИ

Общая задача:

Создать площадку для общения предпринимателей, структур поддержки предпринимательства, представителей администрации и власти.

Подзадачи:

1. Провести исследование среди предполагаемых участников сообщества о виде удобного общения (общий мессенджер, приложение с разбивкой на темы, интересы, инструменты (например: мероприятия, новости, комьюнити, коллаборация).
2. На основании исследования создать платформу.
3. Наполнить платформу участниками.

ЦЕЛЕВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

Создание бизнес-сообщества с рекомендованным количеством участников от 5 до 10% от количества СМСП территории, направления деятельности (например, производство, услуги и т.д.).

ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ

Этап 1

- 1) изучение потребностей СМСП в зависимости от вида бизнес-сообщества;
- 2) формирование задач бизнес-сообщества с учётом запросов СМСП и разработка методов решения данных задач с помощью организации необходимых коммуникативных площадок, мероприятий, позволяющих решить эти задачи;
- 3) организация механизма привлечения участников в бизнес-сообщества.

Этап 2

Дальнейшее развитие бизнес-сообщества:

- 1) проведение мероприятий согласно запросам участников бизнес-сообщества;
- 2) дальнейшее увеличение количества участников бизнес-сообщества.

ПОКАЗАТЕЛИ

1. Проведение мероприятий не менее 10 в год.
2. Количество участников не менее 5%.
4. Эффективное взаимодействие с органами власти.
5. Активное участие в социальной жизни территории.

СРОК РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА

Этап 1 – первый год: создание бизнес-сообщества, решение организационных вопросов и вопросов продвижения бизнес-сообщества.

Этап 2 – второй год: дальнейшее развитие бизнес-сообщества.

Этап 3 – последующие года: дальнейшее развитие бизнес-сообщества.

СТОИМОСТЬ ПРОЕКТА

Стоимость рассчитана в зависимости от среднего уровня жизни и заработной платы территории:

Этап 1: от 370 000 руб.

Этап 2: от 310 000 руб.

Этап 3: от 310 000 руб.

(этап самоокупаемости).

1 этап:

ФОТ – 15 000 * 12 мес. = 180 000 руб.

Страховые взносы – 4 530 * 12 мес. = 54 360 руб.

Аренда помещения – 1 500 * 12 мес. = 18 000 руб.

Оборудование 1 рабочего места специалиста – 50 000 руб.

Канцелярские товары – 10 000 руб.

Продвижение, мероприятия – 57 640 руб.

ИТОГО: 370 000 руб.

2 этап

ФОТ – 15 000 * 12 мес. = 180 000 руб.

Страховые взносы – 4 530 * 12 мес. = 54 360 руб.

Аренда помещения – 1 500 * 12 мес. = 18 000 руб.

Канцелярские товары – 10 000 руб.

Продвижение, мероприятия – 47 640 руб.

ИТОГО: 310 000 руб.

3 этап

ФОТ – 15 000 * 12 мес. = 180 000 руб.

Страховые взносы – 4 530 * 12 мес. = 54 360 руб.

Аренда помещения – 1 500 * 12 мес. = 18 000 руб.

Канцелярские товары – 10 000 руб.

Продвижение, мероприятия – 47 640 руб.

ИТОГО: 310 000 руб.

ОБЛАСТНОЙ БЮДЖЕТ/ ПАРТНЁРЫ

Этап 1: от 280 000 руб.
Этап 2: от 210 000 руб.
Этап 3: от 620 000 руб.

МУНИЦИПАЛЬНЫЙ БЮДЖЕТ

Этап 1: от 90 тыс. руб.
Этап 2: от 55 тыс. руб.

ТРУДОВЫЕ РЕСУРСЫ

1. Специалист по продвижению.
2. Администратор бизнес-сообщества.

МАТЕРИАЛЬНО- ТЕХНИЧЕСКИЕ РЕСУРСЫ

1. ПО.
2. Интернет.
3. Компьютер.
4. МФУ.
5. Мебель.
6. Помещение.
7. Флип-чарт.
8. Канцелярские принадлежности.

КОМАНДА ПРОЕКТА

Этап 1 – администратор бизнес-сообщества.

Этап 2 и последующие – администратор + 1/2 ставки помощника администратора.

ТРЕБОВАНИЯ К ПЛОЩАДКЕ

Офлайн-мероприятие:
конференц-зал администрации, или учебный зал МФ, или другие помещения со стульями и небольшим количеством столов. Возможна аренда кафе или ресторанов.

Онлайн-мероприятие:

1. Площадка для общения: чат в Telegram, WhatsApp, «ВКонтакте».
2. Площадка для проведения мероприятий: Zoom (до 100 человек), которая включает персональный учёт продолжительности просмотра; контроль присутствия; возможность записи мероприятия, инструменты обратной связи и обработки результатов.

ВОЗМОЖНЫЕ РИСКИ И МЕРОПРИЯТИЯ ПО ПРЕДУПРЕЖДЕНИЮ

1. Снижение объёма финансирования – вероятность 30%. Влияет на оплату администратора БС, а соответственно, на наличие информации в бизнес-сообществе от ОИИП и ОВ. Также влияет на организацию мероприятий онлайн- и офлайн-форматов, на соблюдение правил общения в сообществе.
 2. Недобор участников сообщества, отвечающих требованиям, вероятность – 10%, влияет на динамику общения в бизнес-сообществе.
- Работа с риском: необходимо качественное продвижение.

АЛГОРИТМ, ТЕХНОЛОГИЯ, МЕХАНИЗМ, РЕГЛАМЕНТ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА

1. Включить работу с бизнес-сообществом в муниципальную программу.
2. Привлечь персонал для работы в бизнес-сообществе.
3. Прописать алгоритмы работы в бизнес-сообществе.
4. Составить PR-программу привлечения участников бизнес-сообщества.
5. Запустить онлайн-платформу для общения участников бизнес-сообщества.
6. Привлекать участников в бизнес-сообщества.
7. Организовать стратегическую сессию с участниками.
8. Составить план на год.

ПАРТНЁРЫ

1. СМСП Свердловской области.
2. Администрация ГО.
3. Муниципальный фонд.
4. Городская Дума.
5. Областная Дума.
6. Приглашённые на обучение или мероприятие спикеры.

СПИСОК ИСПОЛЬЗУЕМЫХ СОКРАЩЕНИЙ

БД СМСП – база данных субъектов малого и среднего предпринимательства.

ГО – городской округ.

ВПО – высшее профессиональное образование.

ИФНС – инспекция Федеральной налоговой службы.

ЛПР – лицо, принимающее решение.

МинаПК СО – Министерство агропромышленного комплекса и потребительского рынка Свердловской области.

Минфин – Министерство финансов Свердловской области.

МО – муниципальное образование.

МСП – малое и среднее предпринимательство.

МФО – микрофинансовая организация.

МФЦ – многофункциональный центр.

НО Фонд «ЕРЦП» – некоммерческая организация Фонд «Екатеринбургский центр развития предпринимательства».

НПД – налог на профессиональный доход.

ОД – основной долг.

ОИПП – организации инфраструктуры поддержки предпринимательства.

СМИ – средства массовой информации.

СМСП – субъект малого и среднего предпринимательства.

СОФПП – Свердловский областной фонд поддержки предпринимательства.

ТКС – телекоммуникационный канал связи.

ЦЗ – Центр занятости.

ТПП – Торгово-промышленная палата.

ФОТ – фонд оплаты труда.

ФРМ – Фонд развития моногородов.

