

**МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ
ПО ОРГАНИЗАЦИИ ШКОЛЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА
ДЛЯ ИНОСТРАННЫХ СТУДЕНТОВ
«НАЧНИ СВОЙ БИЗНЕС С МОСКВОЙ»**

Содержание

Введение	3
I. Краткое описание, цели и задачи проекта	4
II. Условия реализации проекта	5
III. Команда проекта	6
IV. Методика организации проекта по этапам:	8
1. Первый этап: концептуальный	8
2. Второй этап: подготовительный	9
3. Третий этап: образовательный модуль	12
4. Четвертый этап: акселерационные сессии	16
5. Пятый этап: финал	19
6. Шестой этап: карьерное сопровождение и стажировочный модуль	21
V. Система оценки результативности Проекта	24
VI. Риски и сложности проекта	27
VII. Перспективы развития проекта	29
Приложения	30

Введение

В основе любой социальной проектной деятельности лежит социальная задача, которая, в свою очередь, нацелена на решение проблемы.

Проект «Школа предпринимательства для иностранных студентов «Начни свой бизнес с Москвой» появился как логичное решение давно назревавшего вопроса о профессиональной реализации иностранных студентов, обучающихся в России. И если найму иностранных студентов в компании уделялось умеренное внимание в других проектах, то предпринимательский трек оставался за рамками самого подхода к работе с иностранными обучающимися.

Организатором Школы выступила Московская торгово-промышленная палата как объединение максимально близкое к московским предпринимателям, с одной стороны, и имеющая партнеров среди высшей школы – с другой. За основу был взят тезис о том, что реализация предпринимательских карьерных треков иностранными студентами в Москве будет способствовать развитию московского предпринимательства, укреплению международных экономических связей, продвижению московских компаний на зарубежные рынки, а также может стать устойчивым ресурсом по поддержке и продвижению локальных брендов московских производителей. Одной из задач была также борьба «со стереотипами» об иностранных работниках и формирование более серьезного отношения к их адресной подготовке для работы на новых международных направлениях.

В настоящий момент можно смело утверждать, что проект состоялся и имеет право на теоретизацию в виде методики, представленной ниже. Помимо этого, проект доказал свое право на продолжение и развитие: системная работа по сопровождению профессиональной реализации иностранных студентов подготовила почву для реализации интернациональных молодежных бизнес-проектов, в которые могут быть активно включены российские студенты московских вузов, и в которых смогут аккумулироваться бизнес-идеи и инновации различных зарубежных и внутренних рынков.

Трудно переоценить и пользу для непосредственно студенческой аудитории: участники пилотного проекта получили доступ к уникальному образовательному курсу, приобрели возможность поработать в командах и индивидуально с опытными предпринимателями, получили обратную связь от экспертов, прошли стажировки.

На более широком уровне смеем утверждать, что результаты проекта будут способствовать популяризации и экспорту российского образования, решению задач Федерального проекта «Экспорт образования» и в целом Национального проекта «Образование» на территории Москвы. Положительно оцениваем влияние на имидж и лидерские позиции российского предпринимательства в международном бизнес-сообществе и на продвижение ценностей российского экспертно-делового сообщества средствами народной дипломатии.

В настоящей методике представлено поэтапное руководство по реализации Школы предпринимательства для иностранных студентов «Начни свой бизнес с Москвой». В каждом этапе прописаны концептуальные моменты, приведена

статистика, обозначены «острые углы» и рекомендации по кастомизации данного проекта к реалиям другого города и другой организации. В приложениях приведены примеры документов, таблицы и другие данные, иллюстрирующие ход проекта.

I. Краткое описание, цели и задачи проекта

Школа предпринимательства для иностранных студентов «Начни свой бизнес с Москвой» (далее по тексту – «Проект», «Школа») – образовательный проект, направленный на формирование у целевой аудитории предпринимательских компетенций и навыков карьерного моделирования в предпринимательской среде России.

Программа проекта выстроена по уникальной методике работы, ориентированной сразу на три целевые аудитории – бизнес, студенческое сообщество и вузовские центры карьеры.

Этапы проекта:

- образовательный модуль, включающий серию лекций от действующих предпринимателей. На лекциях участники знакомятся с тонкостями построения бизнеса в России - от юридических моментов до стратегических;
- акселерационные сессии для самых мотивированных участников, где под руководством опытных менторов студенческие идеи дорабатываются до полноценных бизнес-проектов;
- защита проектов перед экспертным сообществом;
- стажировки для победителей и участников проекта.

Проект «Школа предпринимательства для иностранных студентов московских вузов «Начни свой бизнес с Москвой» не имел аналогов, был реализован в рамках исполнения Гранта Мэра Москвы в номинации «Молодёжь Москвы» в 2024 году. Партнерами выступили Международный клуб работодателей, Общероссийская Ассоциация центров карьеры, Центр карьеры МГИМО МИД России и Ассоциация иностранных студентов России.

В марте 2024 года для участия в проекте на конкурсной основе было отобрано 100 иностранных студентов из 23 вузов и 50 стран. Участники стали слушателями образовательной программы по основам предпринимательства; лучшие 30 студентов продолжили разработку собственных проектов в рамках акселерационных сессий под руководством опытных менторов. 3 июня 2024 года в 12:00 состоялся большой финал, где лучшие участники Школы, прошедшие три этапа конкурсного отбора, представили свои проекты перед экспертной комиссией. Лучшие финалисты в июле – октябре прошли стажировки в компаниях-партнерах.

Цель проекта: формирование у иностранных студентов московских вузов компетенций, необходимых для старта молодежных бизнес-проектов, способствующих развитию московского предпринимательства, укреплению международных связей и росту числа международных проектов в области малого и среднего бизнеса.

Целевая аудитория Проекта:

- Иностранцы студенты очных отделений московских вузов, имеющих государственную аккредитацию.
- Предприниматели, работающие на территории Москвы.

Календарные задачи проекта:

- Разработать программу практико-ориентированного образовательного интенсива по основам предпринимательства для иностранных студентов московских вузов с учетом специфики ведения бизнеса в Российской Федерации и г. Москве (содержание, формы обучения, расписание, кадровое обеспечение).
- Провести PR-кампанию интенсива среди иностранных студентов московских вузов и сформировать группы обучающихся (не менее 80 человек).
- Реализовать программу интенсива в формате практикумов, мастер-классов от ведущих московских предпринимателей и акселерационных сессий для сформированных в процессе обучения проектных команд.
- Организовать защиту разработанных молодежных бизнес-проектов (в том числе интернациональных) перед экспертным сообществом предпринимателей города Москвы и страновых комиссий Московской ТПП.
- Организовать стажировки для иностранных студентов-авторов лучших проектов в московских компаниях и сформировать по итогам стажировок банк лучших практик молодежного предпринимательства.

Концептуальные задачи Проекта:

- сформировать у иностранных студентов базовый набор компетенций – достаточный для разработки, обоснования и старта собственного бизнес-проекта на территории Москвы;
- раскрыть предпринимательский потенциал иностранных студентов московских вузов
- спрогнозировать эффект от экспорта российского образования за счет продвижения на международные рынки продукции и услуг московских компаний
- вовлечь предпринимательское сообщество в подготовку специалистов для международных проектов;
- найти точки пересечения интересов вузов, студентов и бизнеса для создания и развития системы международного предпринимательства.

II. Условия реализации проекта

Проект реализуется при **взаимодействии разноплановых организаций**, поэтому для его успешного запуска необходимы следующие условия:

- наличие в городе/регионе Торгово-промышленного объединения (Палата, союз, ассоциация и т.д.), которое может выступить основным организатором и обеспечить место проведения мероприятий Проекта;
- наличие крупных учебных заведений, имеющих государственную аккредитацию, с достаточным числом иностранных студентов;
- наличие кадрового запроса от местного предпринимательского сообщества на иностранных студентов и выпускников;
- наличие экспертов, обладающих достаточными компетенциями и заинтересованных в работе с иностранными студентами;
- команда проекта, имеющая опыт работы с целевой аудиторией.

Необходимой составляющей любого проекта является соблюдение **финансовых** условий. Проект предусматривает следующие типы расходов (представлены укрупнённо):

- оплата труда команды проекта;
- оплата работы лекторов, менторов, экспертной комиссии;
- аренда помещений;
- организаторские расходы (мерч, кофе-брейки, фото- и видео - съемка);
- призы для финалистов.

Возможные источники финансирования:

- Гранты
- Спонсоры
- Собственные средства организатора

При наличии всех вышеперечисленных условий прогноз по реализации проекта следует признать максимально благоприятным.

III. Команда проекта

Структура команды может быть любой при условии «перекрытия» всех поставленных задач. Ниже в таблице 1 представлен состав настоящего проекта в обобщенном виде.

На данную схему можно опираться при подборе кандидатур для реализации подобных проектов. Стоит учесть также, что деятельность по проекту велась каждым участником параллельно с основной работой, т.е. при частичной занятости. Команда может быть значительно сокращена при возможности абсолютной погруженности в проект всеми сотрудниками.

№ п\п	Варианты наименования должности	Рекомендации по выбору кандидатуры	Роль и функциональные обязанности в проекте
1	Руководитель Проекта	Руководитель/заместитель руководителя организации, выступающей основным организатором проекта	Координация взаимодействия участников проекта, GR-менеджмент
2	Главный координатор проекта	Должностное лицо, работающее в команде основного организатора и имеющее в своем функционале работу с образовательными организациями, образовательными программами и/или с молодежью	Оперативное руководство проектом, контроль за исполнением мероприятий проекта в соответствии с календарным планом, подготовка отчетов, ведение аналитической работы, написание методологических материалов
3	Координатор по работе со спикерами, экспертами, слушателями	Должностное лицо с высокими коммуникативными навыками, работающее активно с партнёрами, предпринимательским и вузовским сообществом	Взаимодействие с пулом внутренних и внешних партнёров, выступающих спикерами, экспертами, менторами. Согласование деталей сотрудничества. Формирование учебной программы, расписания и календарного плана проекта. Подготовка соответствующей документации
4	Координатор по работе с вузами и студенческим сообществом	Специалист в области высшего образования. Возможно привлечение специалиста из партнерского вуза	Организация процесса набора слушателей через коммуникацию с вузами. Далее – взаимодействие со слушателями, организация их работы в проекте. Подготовка сопутствующих тестовых, аналитических и статистических материалов
5	Менеджер по работе с подрядными организациями	Специалист в области коммуникаций и договорных отношений	Подбор подрядных организаций, взаимодействие с ними, контроль за исполнением обязательств
6	PR-менеджер	Ответственное лицо за аналогичное направление со стороны одного из организаторов/представитель подрядчика	Выработка PR-политики, редакция всей контентной части, написание новостей
7	Smm-менеджер	Ответственное лицо за аналогичное направление со стороны одного из организаторов/представитель подрядчика	Взаимоотношения с медиа, организация подготовка текстового контента, разработка сценариев активностей, ведение групп в социальных сетях проекта

8	Финансовый контролер проекта	Ответственное лицо за аналогичное направление со стороны одного из организаторов	Контроль за исполнением сметы проекта на всех этапах реализации в соответствии с календарным планом; ведение бухгалтерского и налогового учета
9	Администратор проекта	Ответственное лицо за аналогичное направление со стороны одного из организаторов	Административно-хозяйственное обеспечение проекта: подготовка раздаточных материалов, закупка, подготовка помещения и т.д.

Задачи, которые рекомендуется делегировать подрядчикам:

- фотосъемка
- видеосъемка
- продвижение электронных ресурсов проекта, в том числе сайта
- дизайн проекта
- разработка сайта
- кейтеринг

IV. МЕТОДИКА ОРГАНИЗАЦИИ ПРОЕКТА ПО ЭТАПАМ

Настоящий проект является многосоставным и поэтапным. В данной главе описан порядок действий по реализации проекта, выстроенный по хронологическому принципу; при этом акцент сделан на базовых прикладных тезисах и универсальных рекомендациях. Иллюстративная часть и детализация до конкретному реализованному проекту представлена в подграфе «Статистика».

1. Первый этап: концептуальный

На данном этапе необходимо продумать ключевые моменты, связанные с реализацией проекта. Они не могут быть универсальными для каждого организатора, поэтому этот этап невозможно калькировать или пропустить.

Для успешной реализации проекта считаем необходимым проделать следующую концептуальную работу:

1. Определиться с целями и основными планируемыми результатами, то есть ответить на вопрос «*для чего мы реализуем проект*»;

2. Определиться с целевой аудиторией – «*для кого мы реализуем проект*». В методике прописаны основные целевые группы (студенты, предприниматели, вузы), и на этом этапе необходимо познакомиться с каждой из них. Предлагаем обсудить идею реализации проекта в вузовской среде (среди преподавателей и студентов) и в предпринимательском сообществе, чтобы заранее «прочувствовать» обратную связь, оценить степень заинтересованности, увидеть ожидания потенциальных участников и спрогнозировать ход Проекта;

3. Определиться с картой партнеров - «*с кем мы реализуем проект*». Это

может быть как список организаций и фамилий, так и каналы, по которым предполагается искать спикеров, менторов, участников;

4. Составить план мероприятий для подготовки проекта и собрать команду – *«что конкретно мы делаем»*;

5. Кастомизировать образовательную программу (при необходимости).
Подробная программа настоящего проекта представлена в следующих разделах;

6. Продумать источники финансирования, в том числе резервные на случай форс-мажора.

7. Подготовить регламентирующие документы, в том числе для открытого использования (как минимум - положение о конкурсе).

2. Второй этап: подготовительный

За концептуальным этапом – «этапом идей» необратимо следует «этап действий», когда мы переходим непосредственно к процессам.

Подготовительный этап является самым объемным по количеству задач, требует максимального вовлечения команды, внимания к деталям и от него зависит весь успех проекта.

Подготовительный этап делится на несколько блоков задач.

- Образовательная: составление программы, переговоры и подбор спикеров
- Организационная: подбор площадки, составление расписания
- Контентная: подготовка текстовых материалов
- Набор слушателей

Первые два блока реализуются одновременно, так как тесно связаны; два вторых блока могут быть реализованы только после первых двух. Далее приведены основные тезисы по каждой задаче.

2.1. Составление программы

При составлении программы команда ориентировалась на комплексный подход, нацеленный как на теорию, так и на развитие мягких навыков. Ниже представлена сжатая программа курса – ее «каркас». В пункте «образовательный модуль» будет выложена итоговая программа с ключевыми тезисами, ФИО и должностями спикеров.

Лекция 1: «Командообразование, нетворкинг и тестирование идей»

Лекция 2: «Финансовое, юридическое и бухгалтерское сопровождение»

Лекция 3: «Бизнес-моделирование и планирование»

Лекция 4: «Маркетинг»

Лекция 5: «Продажи»

Лекция 6: «Управление проектами»

Полагаем, что программа может быть дополнена; в сокращённом же формате полноценный курс не представляется возможным.

2.2. Переговоры и подбор спикеров

Спикеры (лекторы) – важнейшая часть и «лицо» Проекта, поэтому к этой задаче рекомендуется подойти с максимальной ответственностью. Ниже перечислены критерии по отбору спикеров:

- Спикер – действующий предприниматель и практик (не «теоретик»). Это крайне важный момент, так как мы имеем дело со студентами, привыкшими к академическому подходу. Задача Проекта - сделать курс непохожим на классические вузовские лекции, дать ему дополнительную ценность; это возможно за счет приглашения людей не из вуза, а из реального бизнеса.
- Спикеру должен быть интересен проект. Даже если у организаторов есть возможность финансового вознаграждения, проект не состоится без участия включенных и заряженных на работу с молодежью людей. Иностранцы очень чутко чувствуют настрой человека, который находится перед ними, поэтому момент личной мотивации мы советуем учитывать обязательно.
- Готовность к проработке тематики и созданию новых образовательных материалов. Ценность курса заключалась в уникальности лекционного и практического материала, поэтому использование готовых лекций было как невозможно, так и недопустимо.

Для каждого спикера мы рекомендуем составить техническое задание с обозначением круга задач, сроков, требований и ожиданий. Если предусмотрено вознаграждение, то обязанности и условия фиксируются в договоре.

Также рекомендуется проведение общего собрания для спикеров и создание общего чата. В реализации данного проекта спикеры охотно делились впечатлениями от проекта, давали друг другу советы и даже договаривались об общей содержательной линии.

2.3. Организационная: подбор площадки, составление расписания

В качестве площадки рекомендуем выбрать зал вместимостью 100 – 150 человек. Требования стандартные – наличие микрофона, проектора, а также возможность работать в группах и свободно перемещаться в пространстве, что необходимо для практической части занятий (решение кейсов, игра и т.д.). Рекомендуется проводить мероприятие в одном и том же месте, так как иностранные студенты хуже ориентируются в городе, из-за чего могут быть организационные и логистические накладки.

Оптимальная плотность расписания – 2, максимум 3 занятия в неделю по 4 академических часа с перерывами на кофе-брейк. Этой интенсивности достаточно, чтобы материал успел усвоиться, а интерес к курсу сохранился.

2.4. Контентная: подготовка текстовых материалов

На этом этапе необходимо подготовить текстовые и графические материалы

для анонсирования, проекты писем для рассылок, пресс-релизы, которые будут использоваться в дальнейшем. Рекомендуем создать страничку в интернете с полной программой Школы и всеми этапами, а также завести группу проекта в одной из социальных сетей для публикации новостей, анонсов, объявлений (vk, telegram и т.д.). Данные материалы команда проекта сможет использовать за основу на дальнейших этапах и при подготовке отчетных материалов, при взаимодействии со СМИ и т.д.

2.5. Набор слушателей

Для участия в конкурсном отборе потенциальные участники заполняли анкету (Приложение 1). Эта анкета служила для первоначального отбора студентов.

Мы рекомендуем использовать несколько каналов для поиска участников:

- открытый поиск через публикации в социальных сетях, СМИ, на сайтах и в социальных сетях партнеров;
- через релевантные студенческие организации;
- рассылка писем по вузам, причем советуем использовать три «ветки» рассылки:
 - письма за подписью руководителя организации на имя Ректоров вузов;
 - письма в международные службы вузов;
 - письма в центры карьеры вузов;
 - письма в Управления по воспитательной работе.

Комплекс этих мероприятий при анонсировании позволит максимально охватить целевую аудиторию.

Отбор слушателей лекционного модуля осуществлялся командой проекта на основе следующих критериев:

- получение заявки от иностранного студента очного отделения государственного вуза;
- полнота и качество заполнения заявки на участие;
- владение русским языком не ниже среднего (лекции проходили на русском языке);
- наличие идеи будущего бизнес-проекта.

Наиболее частые причины отклонения заявки:

- отсутствовала бизнес-идея;
- были предоставлены неполные сведения;
- низкий уровень владения русским языком.

Статистика отбора:

Было получено 200 заявок. По вышеперечисленным критериям было отобрано 120 студентов (максимально возможное количество участников). С каждым

студентом представители команды проекта связались индивидуально, чтобы получить подтверждение участия.

В результате предварительной работы 27 студентов было исключено из списка:

- 8 человек не вышли на связь;
- 10 человек отказались по причине накладок в расписании;
- 9 человек не приехали на лекции по иным причинам (переезд, болезнь и т.д.).

Таким образом, участниками образовательного модуля стали 93 человека.

Стоит отметить, что набор слушателей шел как через самостоятельную регистрацию, когда студенты проявляли инициативу самостоятельно, так и при посредничестве вуза. Для того, чтобы вузовское сообщество ориентировалось, кого стоит пригласить к участию в Проекте, был составлен «Портрет участника проекта», который представлен в Приложении 2.

3. Третий этап: образовательный модуль

Образовательный модуль должен включать в себя серию лекций по основам предпринимательства и обязательную практическую часть, нацеленную на закрепление полученных знаний: решение кейсов, командные игры, тесты с совместным обсуждением правильных и неправильных ответов.

В таблице 2 представлена подробная программа образовательного курса реализованного Проекта.

Таблица 2

Дата и время	Спикер(ы)	Название лекции	Содержание лекции
18.03.24 (понедельник), 17.00 – 20.20	КАЛЮЖНЫЙ ВАЛЕРИЙ , президент Общественно-коммерческого холдинга «Авангард»	«Командообразование, нетворкинг и тестирование идей»	<ul style="list-style-type: none"> ● Теоретические основы командообразования: происхождение и суть термина «тимбилдинг», история тимбилдинга ● Составляющие процесса командообразования и его цели ● Главные принципы, методы, правила и этапы командообразования ● Инструменты тимбилдинга ● Тестирование идей с помощью тимбилдинга ● Основные ошибки при организации тимбилдинга ● Преимущества тимбилдинга <p>Практическая часть включает в себя тренинг по командообразованию</p>

<p>20.03.24 (среда) 17.00 – 20.20</p>	<p>КОКОРИН АЛЕКСЕЙ, руководитель Практики корпоративного права и M&A Консалтинговой компании «Сапожников и партнеры»</p> <p>КОНДРАТЕНКО АНАСТАСИЯ, старший юрист Консалтинговой компании «Сапожников и партнеры»</p>	<p>«Финансовое, юридическое и бухгалтерское сопровождение »</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● Формы бизнеса, их особенности и отличия друг от друга ● Создание ИП и ООО: сроки, документы, требования ● Бизнес с партнером (совместное предприятие): в каких случаях актуально и что необходимо учитывать ● Открытие бизнеса в России с точки зрения трудового и миграционного права: актуальность вопроса, общие принципы и особенности российского трудового права, регулирование трудовых отношений ● Руководители компании: функционал, права, обязанности ● Виды договоров (трудовой, ГПХ) ● Методы поощрения работников ● Аспекты процесса увольнения ● Иностранцы граждане как работники: документальное сопровождение, требования, отчеты <p>Практическая часть включает решение кейса</p>
---	--	---	--

<p>25.03.24 (понедельник), 17.00 – 20.20</p>	<p>СТАРЦЕВА СВЕТЛАНА, заместитель генерального директора по бухгалтерскому сопровождению бизнеса, партнер, Консалтинговой компании «Сапожников и партнеры»</p> <p>ФЕДОРЯКА АЛЕКСЕЙ, руководитель практики гражданского права и разрешения судебных споров партнер, патентный поверенный (товарные знаки) Консалтинговой компании «Сапожников и партнеры»</p>	<p>Бизнес-моделирование и планирование. Правовые аспекты осуществления иностранцами предпринимательской деятельности в России»</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● Бизнес-моделирование: бизнес-процессы и бизнес-планирование (этапы) ● Виды и содержание отчетности: бухгалтерский учет и финансовая отчетность, налоги и налоговая отчетность, статистическая отчетность, управленческая отчетность ● Обязательный аудит и налоговые проверки ● Затраты и планирование ресурсов на бухгалтерскую поддержку ● Правовые аспекты осуществления иностранцами предпринимательской деятельности в России: проверка контрагента, основы договорного права, особенности внешнеторговых контрактов, санкционный комплаенс ● Интеллектуальная собственность как конкурентное преимущество ● Контролирующие и надзорные органы в России ● Защита прав в судебном и административном порядке <p>Практическая часть состоит из решения тестов, проверки и обсуждения правильных ответов</p>
<p>29.03.24 (пятница), 17.00 – 20.20</p>	<p>ГУЛЯНИЦКАЯ СВЕТЛАНА, индивидуальный предприниматель, председатель Подкомитета Союза «Московская торгово-промышленная палата» по обобщению опыта бизнес-идей Комитета МТПП по проблемам качества и развития деловых услуг, эксперт профессионального стандарта «Маркетолог»</p>	<p>«Маркетинг»</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● Маркетинговые исследования в России: их содержание и ценность ● Маркетинговое бизнес-планирование: суть, задачи, этапы ● Основы стабильных продаж ● Ценность продукта, уникальность бренда, УТП ● Маркетинговые затраты ● Рекламные каналы ● Система удержания клиента
<p>02.04.24 (вторник), 17.00 – 20.20</p>	<p>КРАСНОРУЦКАЯ ЮЛИЯ, кандидат экономических наук, заместитель</p>	<p>«Продажи»</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● Значение продаж для бизнеса ● 7 слагаемых успеха продаж ● Формирование цели: глобальная цель, декомпозиция,

	<p>председателя Комитета по финансово-хозяйственной деятельности и практике бухгалтерского учета МТПП, руководитель направления «технологический и кадровый суверенитет» комитета по медиакоммуникациям бизнеса Московской ТПП, бизнес-трекер, преподаватель, наставник по развитию бизнеса в Академии предпринимателей И. Рыбакова</p>		<p>система SMART</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Построение системы продаж ● Анализ целевой аудитории: портрет клиента, путь клиента, инструменты ● Каналы продаж и коммуникации ● Клиентский сервис ● Мотивации персонала компании ● Важные навыки собственника бизнеса <p>Практическая часть включает решение кейса</p>
<p>04.04.24 (вторник), 17.00 – 20.20</p>	<p>КРУПОДЕРОВ ВЛАДИСЛАВ, кандидат экономических наук, директор ООО «Компания Джет»</p> <p>КРУПОДЕРОВА МАРИЯ, кандидат экономических наук, финансовый директор ООО «Компания Джет»</p>	<p>«Управление проектами»</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● С чего начать свой проект: место, время, идея ● Программы государственной поддержки для предпринимателей ● Роль цифровизации в проектах ● Роль команды ● Истории управленческих провалов ● Истории управленческих успехов <p>Практическая часть: командная игра «Корабелы»</p>

Каждый из лекторов готовил к своей лекции презентацию с основными тезисами. Все презентации и дополнительные материалы выкладывались в специальный закрытый чат участников Школы. Там же участники могли задать вопросы спикерам после лекций (через специальную форму) и получить ответы. Единый чат – проверенный временем механизм для организации учебного процесса и общения. Однако, важная информация дублировалась по электронной почте, а также в личных сообщениях.

Стоит отметить, что с каждой последующей лекцией количество участников сокращалось. Это естественный процесс, способствующий выделению самых мотивированных участников и отсеву незаинтересованных студентов.

Статистика участников: география

География участников была очень обширной. Ниже представлен список стран. Цифры в скобках – число граждан этой страны, принимавших участие в проекте.

<i>Алжир (2)</i>	<i>Молдова (1)</i>
<i>Аргентина (1)</i>	<i>Монголия (2)</i>
<i>Армения (2)</i>	<i>Нигерия (1)</i>
<i>Афганистан</i>	<i>Пакистан (2)</i>
<i>Беларусь (4)</i>	<i>Палестина (1)</i>
<i>Бенин (1)</i>	<i>Сербия (1)</i>
<i>Вьетнам (2)</i>	<i>Сирия (1)</i>
<i>Гаити (4)</i>	<i>Словакия (1)</i>
<i>Гвинея (1)</i>	<i>Суринам (1)</i>
<i>Египет (1)</i>	<i>США (1)</i>
<i>Замбия (4)</i>	<i>Сьерра-Леоне (1)</i>
<i>Зимбабве (2)</i>	<i>Таджикистан (6)</i>
<i>Израиль (1)</i>	<i>Танзания (1)</i>
<i>Индия (2)</i>	<i>Того (1)</i>
<i>Иран (1)</i>	<i>Тунис (1)</i>
<i>Казахстан (11)</i>	<i>Туркменистан (2)</i>
<i>Камбоджа (1)</i>	<i>Турция (1)</i>
<i>Камерун (1)</i>	<i>Узбекистан (8)</i>
<i>Кения (1)</i>	<i>Украина (1)</i>
<i>Киргизия (3)</i>	<i>Чад (1)</i>
<i>Китай (13)</i>	<i>Чехия (1)</i>
<i>Колумбия (2)</i>	<i>Экваториальная Гвинея</i>
<i>Лаос (2)</i>	<i>Эль-Сальвадор</i>
<i>Мадагаскар (1)</i>	<i>Эфиопия (3)</i>
<i>Македония (1)</i>	<i>Южная Корея (1)</i>

Участники, посетившие 5 и более лекций, получили сертификаты об успешном освоении курса, а также дополнительные баллы, которые учитывались при отборе на следующий этап – акселерационные сессии.

4. Четвертый этап: акселерационные сессии

4.1. Отбор участников акселерационных сессий

Акселерационные сессии были направлены на проработку идей и их оформление в виде полноценного проекта и являлись неотъемлемым этапом Школы международного предпринимательства «Начни свой бизнес с Москвой!». К участию в акселерационной сессии допускались участники, набравшие наибольшее количество баллов. Система оценки, применяемые в рамках Проекта:

- Баллы участников складывались из посещения лекций образовательного модуля Проекта (1 балл за каждую лекцию, максимальное количество баллов - 6) и результатов выполнения тестового задания – заполнения анкеты (максимальное количество баллов - 8).

- Отбор участников Акселерационной сессии осуществляется Командой проекта.

- Полученные участниками за обучение и выполнение тестового задания баллы суммировались, на основании чего формировался рейтинг участников.

- Участники, получившие максимальное количество баллов, допускались до участия в акселерационной сессии в составе групп, которые формируются Командой проекта, с учетом пожеланий участников.

Тестовое задание включало в себя обязательные вопросы с открытым ответом. Заявки заполнялись в электронном виде, затем анализировались экспертной комиссией, состоящей из Команды проекта и будущих менторов.

**Тестовое задание для участника образовательного модуля
проекта «Школа предпринимательства для иностранных студентов московских вузов
«Начни свой бизнес с Москвой»**

Вопрос	Варианты ответов и количество баллов
ФИО (кириллица)	Не оценивается
Вуз	Не оценивается
Факультет, специальность	Не оценивается
Страна	Не оценивается
Как вы планируете работать над проектом в рамках Школы предпринимательства для иностранных студентов московских вузов «Начни свой бизнес с Москвой»:	Варианты ответов: А. У меня есть своя идея проекта (2 балла) Б. У меня нет идеи, но я хотел бы присоединиться к команде (1 балл)
При ответе А:	
Название проекта и его краткое описание	1 балл
На решение какой проблемы направлен проект	1 балл
География проекта	1 балл
Какой вы видите команду проекта	1 балл
План реализации (при наличии)	1 балл
Ожидаемые результаты	1 балл
Уровень проработки проекта (выбор из трех вариантов): - высокий - средний - пока на уровне идеи	Не оценивается
Предполагаемые источники финансирования	Не оценивается
При ответе Б:	
Проект какого плана был бы Вам интересен?	Не оценивается
Опишите свою роль (роли) в команде: что умеете, в чем могли бы быть полезны	1-3 балла

Кандидат, имеющий идею, может получить 8 баллов (максимум)

Кандидат без идеи - 4 балла (половина).

Баллы суммируются с баллами за посещение лекций (6 баллов)

4.2. Тематика проектов

Слушатели не были ограничены в тематике своих бизнес-идей, однако студентам были даны следующие общие рекомендации:

- приветствуются международные проекты;
- идея должна выглядеть осуществимой;
- идея должна лежать в области экспертизы самого студента, то есть связана либо со страной и регионом происхождения иностранного обучающегося, либо с получаемой специальностью.

Полагаем, что тематические рамки будущих проектов могут быть заданы организаторами. Это может обуславливаться четким запросом местного бизнес-сообщества, а также актуальными направлениями международной политики и экономики и другими факторами, напрямую влияющими на жизнеспособность и перспективу бизнес-идеи. В этом случае стоит прописать требования к темам проектов на более ранних этапах – при анонсировании набора участников в Школу. Однако не советуем слишком жестко регламентировать этот момент, чтобы не отпугнуть от проекта инноваторов и талантливых студентов с творческим подходом.

4.3. Менторы

Менторы — практики, так или иначе связанные с областью предпринимательства и имеющие опыт наставничества/преподавания/коучинга. Менторы руководили работой проектных студенческих групп в рамках второго модуля Школы международного предпринимательства - акселерационных сессий.

Задачи менторов были обозначены следующим образом:

1. Познакомиться с анкетами участников, прошедших во второй тур, и при желании сориентировать команду проекта о предпочтениях по составу проектных групп; при распределении участников по менторам учитывались в большей степени профиль и специализация каждого эксперта, однако был возможен учет личных предпочтений.

2. Изучить предоставленные каждому ментору материалы, включающие анкеты участников, списки проектных групп и описания предлагаемых к разработке идей; продумать стратегию работы с каждой группой.

3. Провести вводную встречу со студентами для знакомства и определения плана работы.

4. Составить расписание, которое предполагает встречи с ментором и самостоятельную работу.

5. Самостоятельная работа являлась неотъемлемой частью акселерационных сессий и осуществляется студентами по заданию ментора.

6. Цель работы ментора с группами - доработка идей до оформленного проекта и подготовка презентации по утвержденной орг. комитетом структуре. Первоначальная идея может претерпевать любые трансформации и изменения, если они мотивированы ростом качества проекта.

7. Каждый ментор должен довести до этапа защиты не менее 2 проектов.

При отборе менторов учитывалось индивидуальное желание предпринимателя участвовать в проекте, опыт наставничества, нацеленность на результат, наличие экспертизы при написании и реализации проектов, а также наличие свободного времени. Менторы взяли себе от 2 до 8 студентов.

Менторы сами выделяли проекты, с которыми каждому было бы интересно поработать. На организационном собрании были обозначены основные моменты работы, объявлен состав групп акселерационных сессий, произошло первое знакомство с участниками.

Работа в акселераторе умеренно контролировалась командой проекта:

- была задана минимальная частота встреч (не реже 1 раза в неделю);
- обозначены сроки подготовки готового проекта;
- для общения менторов и студентов созданы чаты, в которых состояли представители команды проекта.

Менторы могли самостоятельно выбирать формат работы – индивидуально/в группах, онлайн/офлайн. Большая часть менторов подходила комплексно и чередовала разные форматы, в результате каждый участник смог пообщаться с ментором как индивидуально, так и в группах. Формат «онлайн» был более удобен из-за масштабов города, перемещения по которому занимают продолжительное время. Однако каждый из менторов провел офлайн встречи, которые позволили установить более тесный контакт со своими менторами.

При планировании акселерационных сессий стоит учитывать то, что часть участников покинет проект на старте этого этапа, часть – не выполнит требования, достаточные для допуска проекта в финал.

Статистика проекта

Отобрано для участия в акселерационных сессиях: 31 студент из 23 стран и 17 вузов

Отказались на старте проекта: 1 студент

Не выполнили требования, достаточные для допуска к финалу: 7 студентов

Отказался от участия в финале из-за экзамена: 1 студент

Приняли участие в финале: 22 студента, представляющие 18 проектов.

5. Пятый этап: финал

Сценарный план финала включал в себя короткие приветствия, торжественное вручение благодарностей спикерам и менторам, а затем – защиты проектов. Студенты из команды одного ментора выступали друг за другом и составляли единую секцию, при этом ментор находился в президиуме на сцене и мог поддержать студентов.

Регламент выступления – до 10 минут. После каждого выступления члены

жюри могли задать вопросы участнику.

Жюри финала состояло из практиков – действующих предпринимателей, а также из руководителей организаций-партнеров и составляло 15 человек. Полагаем, что в жюри может входить меньшее количество экспертов.

Считаем необходимым обозначить перед стартом защит некоторые моменты:

- русский язык – неродной для большей части выступающих, просьба лояльно относиться к ошибкам в речи студентов;
- проект нацелен на демонстрацию возможностей иностранных студентов и их перспектив в сфере предпринимательства; финал не является классическим питчингом или защитой стартапа перед инвесторами. Фокус внимания – на студентах, а не проектах.

Каждый проект предполагалось оценить по ряду разноплановых критериев, представленных в Таблице 3.

Таблица 3

№	Критерий	Баллы и оценка
1	Инновационность	(5) – инновационная или прорывная идея; (4) – сходные решения реализуются в мире, но отсутствуют в Российской Федерации; (3) – сходные решения реализуются в Российской Федерации; (2) – аналогичные решения представлены на российском рынке, но отсутствуют в Москве; (1) – аналогичные решения уже широко применяются в Москве.
2	Конкурентные преимущества	(5) – уникальный продукт, способный изменить структуру рынка в своем сегменте в мире; (4) – есть уникальные конкурентные преимущества и (или) заметный потенциал коммерциализации в Российской Федерации и за рубежом; (3) – есть некоторые конкурентные преимущества и (или) потенциал коммерциализации в России; (2) – потенциал ограничен, преимущества выражены слабо; (1) – конкурентные преимущества не выражены.
3	Качество проработки бизнес-модели проекта	(5) – представлена и обоснована финансовая модель, подробно представлен план реализации проекта, определены потенциальные участники и заинтересованные стороны; (4) – описание представлено без одного из перечисленных выше пунктов; (3) – описание бизнес-модели приведено не в полном объеме; (2) – описание бизнес-модели приведено схематично; (1) – нет ответа на вопрос о бизнес-модели.
4	Международность	(5) – проект содержит сильную международную доминанту, направлен на развитие международного предпринимательства двух и более стран; (4) – проект содержит сильную международную доминанту, направлен на развитие международного предпринимательства одной страны;

		(3) – проект одинаково ориентирован как на внутренний, так и на международный рынок; (2) – привязка к международной носит формальный характер; (1) – проект не может быть назван международным.
5	Польза для города Москвы	5) – проект чрезвычайно необходим Москве; (4) – проект необходим Москве; (3) – проект потенциально может быть полезен Москве; (2) – польза проекта для города не очевидна; (1) – проект не принесет пользы городу.
6	Качество презентации проекта	5) – выступление участников уверенное и убедительное, визуальные сопроводительные материалы выполнены на высоком уровне; (4) – выступление участников уверенное и убедительное, визуальные материалы выполнены на среднем уровне; (3) – выступление и материалы выполнены на среднем уровне; (2) – выступление и материалы требуют существенной доработки; (1) – выступление неубедительное, материалы не отражают суть проекта либо отсутствуют.

Оценочные листы собирались счетной комиссией после каждой секции (выступления команды одного ментора); сразу же проводился подсчет голосов. Победитель и призеры определились по сумме набранных баллов; также было проведено электронное голосование среди очных зрителей финала на «приз зрительских симпатий».

Победители были награждены призами от организаторов. Каждый участник финала также получил сертификат финалиста и мерч. Некоторые члены экспертной комиссии вручили специальные призы понравившимся участникам. Неформальное общение участников с экспертами продолжилось во время фуршета, где каждый участник мог получить обратную связь по своему проекту, дать интервью, пообщаться с организаторами.

На этом проект не был завершен, а плавно перешел в следующий этап – индивидуальную работу по распределению на стажировки.

Статистика финала

В финале приняли участие 22 иностранных студента, представляющих 18 проектов, 14 вузов и 18 стран мира.

2 проекта заняли 3 место, 2 – второе место, 1 проект стал победителем. Еще один студент получил приз зрительских симпатий.

6. Шестой этап: карьерное сопровождение и стажировочный модуль

Цель стажировочного модуля – знакомство студентов с реалиями рынка как по теме защищаемых проектов, так и в области их профессиональных интересов. Второй не менее важной целью является установление коммуникации предпринимателей с молодежной студенческой аудиторией иностранных

обучающихся, демонстрация перспектив такого рода сотрудничества, а также апробация стажировок в бизнес-среде. Стажировочный модуль состоял из работы по двум направлениям – взаимодействие с финалистами и взаимодействие с предпринимателями.

6.1. Работа с финалистами

С победителями и финалистами Школы предпринимательства для иностранных студентов «Начни свой бизнес с Москвой» была проведена следующая работа:

1. Финалистам, набравшим наибольшее количество баллов (проект вошел в 10ку лучших), направлен опросник, включающий следующие вопросы:

- *Какие у вас планы на ближайшее будущее (лето и осень)? Позволит ли учебный график проходить стажировку?*

- *Какая занятость будет наиболее комфортной?*

- *Поступали ли Вам во время финала вам предложения от членов экспертной комиссии? Какие?*

- *Планируете ли вы участие с этим же проектом в других акселераторах, питч-сессиях и т.д.?*

- *На стажировку в какую компанию вы хотели бы пойти? Можно назвать конкретные компании, можно - профиль компании и направление ее деятельности.*

2. Собраны резюме и CV финалистов.

3. Проведены командные и индивидуальные встречи в согласованных форматах, удобных для студентов, - онлайн или очно. На встречах присутствовали члены команды проекта и руководство компании-организатора (МТПШ).

4. Дополнительно проведены встречи с финалистами, чьи проекты не вошли в первую 10ку.

5. На основании опросника и встреч сформулированы пожелания студентов по местам и направлениям стажировок и другой помощи в профессиональной самореализации.

6.2. Работа с предпринимательским сообществом

В продолжение работы со студентами и согласно их запросам, были проведены переговоры с предпринимательским и экспертным сообществом, выделены компании и предприниматели, заинтересованные в сотрудничестве с иностранными студентами.

В качестве аргумента раскрывались конкурентные преимущества потенциальных стажеров, а именно универсальный набор компетенций: знание менталитетов разных стран, владение иностранными языками, целеустремленность, активность и широкий кругозор, готовность адаптироваться к новым условиям и быстро осваивать необходимые навыки.

Рекомендации по коммуникации с предпринимателями по вопросам стажировок:

1. Ориентируясь на результаты опроса финалистов, сформировать пул компаний, профиль которых соответствует профилю получаемой специальности или способствует развитию проекта финалиста;
2. На первом круге поисков обратить внимание на общественные объединения и страновые комиссии (при наличии в структуре компании-организатора), а также на партнеров, развивающих внешнеэкономическое направление деятельности;
3. Выявить у компаний текущие задачи кадрового планирования, прогноз перспективных потребностей организации в персонале;
4. Направлять предложения компаниям через рассылку официальных писем и информационную рассылку;
5. При информировании предпринимательского сообщества выявлять заинтересованность в сотрудничестве, возможность приема иностранного студента на стажировку, предлагать наставничество либо работу в рамках практик;
6. Обязательно урегулировать спорные моменты в части обязательств, сроков, регулярности посещения профильной организации студентом, возможности дистанционного формата работы; уточнить детали взаимодействия до подписания договора о прохождении стажировки. При необходимости - привлекать к переговорному процессу высшее руководство;
7. Сопровождать иностранного студента на собеседовании с руководителем компании – площадки для стажировок. Заключить договор о прохождении практики между студентом и организацией, предоставляющей практику. Принять участие в экскурсии и/или первом знакомстве с организацией, предоставившей стажировку.
8. Поддерживать медиа активностью (пост-релизом) начало/окончание стажировки финалиста;
9. Запрашивать обратную связь от организации в ходе прохождения стажировки и по её окончании. Возможна организация итогового мероприятия с приглашением компаний-партнеров, вручением рекомендательных писем финалистам, прошедших стажировку;
10. Подготовить благодарственные письма компаниям-партнерам, обсудить итоги Проекта, обменяться мнениями по дальнейшему сотрудничеству.

Договоренность о стажировках была закреплена в безвозмездном соглашении о сотрудничестве между организатором проекта и компанией – площадкой для стажировок.

Статистика проекта

В стажировочном модуле приняли участие 22 студента. Из них 11 студентов успешно прошли стажировку. 5 финалистов проекта отказались от стажировки в предложенных компаний. Кроме того, 1-му финалисту оказаны содействие и помощь в получении статуса «Индивидуальный предприниматель»

V. СИСТЕМА ОЦЕНКИ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ ПРОЕКТА

Для оценки каждого этапа участникам предлагалось заполнить форму обратной связи. Ответы использовались для анализа результативности каждой части Проекта «Школа предпринимательства для иностранных студентов «Начни свой бизнес с Москвой», выработки рекомендаций по улучшению проекта и другой аналитической работы.

- По итогам образовательного модуля был разработан анонимный опросник, включающий следующие вопросы:

1. Сколько лекций в рамках образовательного модуля Вам удалось посетить?

Варианты ответов:

- Все (6 лекций)
- 5 лекций
- 4 лекции
- Менее 3 лекций

2. Оцените по 10-бальной шкале образовательный модуль в целом, где 10 - максимальный балл, 1 - минимальный балл

3. Выберите утверждение, которое наиболее точно описывает Ваши впечатления от лекций образовательного модуля Проекта

Варианты ответов:

- Я в восторге от лекций, образовательный модуль превзошел все мои ожидания
- Я получил(а) то, что ожидал(а)
- Лекции показались хорошими, но чего-то не хватило
- Ожидания не оправдались
- Я разочарован(а)
- Другое:

4. Какая из лекций показалась Вам наиболее ПОЛЕЗНОЙ?

Варианты ответов – список лекций + вариант «Затрудняюсь ответить»

5. В какой из лекций содержалось больше НОВОГО для Вас материала?

Варианты ответов – список лекций + вариант «Затрудняюсь ответить»

6. Какая из лекций показалась Вам наиболее ИНТЕРЕСНОЙ с точки зрения подачи материала?

Варианты ответов – список лекций + вариант «Затрудняюсь ответить»

7. К кому из спикеров Вы бы повторно пошли на лекцию? Просим учитывать, что некоторые лекции читали два спикера, ниже каждый спикер представлен в отдельном поле. Вы можете выбрать несколько вариантов ответа.

Варианты ответов – список лекторов + вариант «Ни к кому из перечисленных»

8. Оцените, пожалуйста, работу ОРГАНИЗАТОРОВ Проекта по 10-бальной шкале, где 10 - максимальный балл, 1 - минимальный

9. В этом поле Вы можете написать свои предложения по улучшению образовательного модуля Проекта (вопрос с открытым ответом)

10. В этом поле Вы можете написать свои мысли/идеи/любые комментарии, касающиеся образовательного модуля в частности и Школы предпринимательства для иностранных студентов в целом (вопрос с открытым ответом)

11. Посоветовали бы Вы Школу предпринимательства для иностранных студентов своим друзьям?

Варианты ответов:

- *Однозначно да*
- *Скорее да*
- *Скорее нет*
- *Нет*

➤ По итогам акселерационных сессий и финальных защит был разработан анонимный опросник, включающий следующие вопросы:

1. В команду какого из менторов вы входили? (выбор варианта из списка менторов)

2. Насколько работа с ментором оправдала ваши ожидания

Варианты ответа:

- *Очень доволен работой с ментором*
- *Скорее доволен работой с ментором*
- *Ожидал (а) большего*
- *Не доволен*
- *Затрудняюсь ответить*

3. Оцените, пожалуйста, уровень организации финальных защит по 10-бальной шкале, где 1 - самый низкий балл, а 10 - самый высокий

4. В этом поле вы можете дать любую обратную связь по проекту, а также написать свои предложения и пожелания по проведению акселерационных сессий и финальных защит (вопрос с открытым ответом)

➤ По итогам стажировочного модуля был разработан опросник, включающий следующие вопросы:

1. ФИО

2. В какой компании вы проходили стажировку? - вопрос с открытым ответом

3. Как бы вы оценили пользу стажировки в целом?

Варианты ответов:

- Стажировка была очень полезной
- Часть стажировки была полезной, часть - нет
- Стажировка не принесла мне ощутимой пользы
- Затрудняюсь ответить

4. Мы хотели бы узнать о заданиях, которые вы выполняли во время стажировки. Выберите утверждение, которое больше всего вам подходит:

- Я выполнял интересные задания, которые соответствовали профессиональным ожиданиям
- Задания были интересными, но не соответствовали моим ожиданиям
- Я выполнял скучные и рутинные задания, которые мне были неинтересны
- Мне не давали никаких заданий
- Затрудняюсь ответить

5. Насколько сложно вам было проходить стажировку?

- Очень сложно
- Сложно, но я справлялся (-лась)
- Не очень сложно
- Легко
- Другое

6. Какое из утверждений об отношениях с начальством и коллегами подходит больше всего

- Во время стажировки меня поддерживали руководитель и коллеги
- С руководителем сложились отличные отношения, с коллегами не общался
- С руководителем общался мало, но сложились отличные отношения с коллегами
- Отношения с коллективом были нейтральные
- Отношения с коллективом не сложились

7. Насколько психологически комфортно вы чувствовали себя во время стажировки?

- Мне было очень комфортно
- Я чувствовал(а) себя нормально
- Были отдельные неприятные моменты
- Мне было некомфортно
- Другое:

8. Если бы была возможность, вы бы пошли работать в данную компанию?

- Однозначно да
- Скорее да
- Скорее нет
- Однозначно нет
- Затрудняюсь ответить

9. В этом поле напишите, пожалуйста, положительные моменты стажировки - вопрос с открытым ответом

10. В этом поле напишите, пожалуйста, о моментах, которые стоило бы улучшить - вопрос с открытым ответом

11. Оцените, пожалуйста, по 5-бальной системе работу организаторов стажировочного модуля со стороны Московской торгово-промышленной палаты (5 - максимальная оценка, 1 - минимальная)

Для вышеприведенных опросников использовались гугл-формы, которые позволяют сразу увидеть статистику ответов, сводные графики, выгрузить ответы в разных форматах.

Сбор обратной связи от экспертов (лекторов, менторов, жюри) осуществлялся в индивидуальном порядке – в переписке и личных беседах.

Результаты опросов, в данной методике носят закрытый характер и не могут быть продемонстрированы по этическим соображениям, однако служат основой для выводов, указанных в следующих главах. Подавляющее большинство участников проекта остались довольны, ни один респондент не оставил резко отрицательный отзыв и не поставил низкие оценки. Замечания, в свою очередь, носили доброжелательный и конструктивный характер.

VI. РИСКИ И СЛОЖНОСТИ ПРОЕКТА

С одной стороны, сложности проекта обусловлены разнообразием целевой аудитории и вовлеченностью в процесс организаций разного порядка - вузы, студенты, предприниматели, общественные организации. С другой стороны, трудности могут быть связаны также с многоступенчатостью Проекта и взаимосвязью этапов, где при неудаче на более раннем этапе невозможен успех на следующем. Вышеизложенные причины позволяют говорить о следующих рисках:

Риск 1: не набрать достаточное количество участников, отвечающих всем необходимым требованиям

Причины:

- Низкая активность иностранной студенческой аудитории
- Инертность вузовского сообщества
- Сжатые сроки регистрации и набора слушателей
- Недостаточное анонсирование Проекта среди целевой аудитории

Как минимизировать: уделить особое внимание концептуальному и подготовительному этапам и заложить достаточное время для их реализации; вести взаимодействие с партнерами на этапе разработки концепции.

Риск 2: не найти достаточное количество экспертов для образовательного модуля, акселерационных сессий и финальных защит

Причины:

- Небольшая численность экспертного сообщества города/региона
- Отсутствие у экспертов интереса к тематике проекта
- Ограниченный круг личных связей организаторов

- Накладки рабочих графиков экспертов на расписание мероприятий Проекта

Как минимизировать: проанализировать сеть контактов организатора Проекта и составить предварительный список экспертов на этапе разработки концепции; иметь четко прописанные «бенефиты» для переговоров с экспертами, учитывающими их возможную внутреннюю мотивацию (имиджевая, финансовая, социальная и т.д.); анонсировать идею проекта на деловых мероприятиях для пополнения списка; иметь резервный список на случай форс-мажора; сопоставлять количество экспертов и количество слушателей для соблюдения пропорции, которая важна на этапе акселерационных сессий.

Риск 3: низкая активность участников Проекта

Причины:

- Накладки в расписании
- Сессия и экзамены
- Утрата интереса к Проекту
- Личные причины

Как минимизировать: учитывать естественный процесс сокращения участников Проекта при планировании количества участников каждого последующего этапа; избавиться от формального подхода и учитывать психологический фактор: выстраивать активную коммуникацию со студентами, поддерживать их общение между собой, прописывать в целях формирование молодежного предпринимательского сообщества иностранных студентов, приглашать участников на другие мероприятия; использовать механизмы дополнительной мотивации - сертификаты участников, призы от партнеров и т.д.

Риск 4: не найти площадки для стажировок победителей конкурса.

Причины:

- Общая инертность предпринимательского сообщества
- Конкретная незаинтересованность в иностранных студентах и выпускниках
- Малое количество международно-ориентированных компаний в городе/регионе

Как минимизировать: составить карту потенциальных стажировочных площадок на этапе разработки концепции; приглашать к чтению лекций и в состав жюри руководителей организаций, заинтересованных в иностранных студентах; анонсировать и рекламировать Проект в предпринимательской среде; проводить переговоры с предпринимателями на всех этапах Проекта.

К рискам **непрогнозируемого толка** относятся: изменение векторов политического и внешнеэкономического развития, общее состояние экономики и потребительского рынка в России. Данные факторы влияют на количество иностранных студентов в вузах и страновой состав обучающихся. От таких изменений напрямую зависят направления интеграции российского бизнеса в зарубежные рынки и, соответственно, целесообразность инвестиций в иностранных выпускников. Для минимизации этих рисков рекомендуем следить за изменениями в экономической, политической и социальной среде и иметь резервный план на случай форс-мажора такого порядка.

VII. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ПРОЕКТА

Школа предпринимательства для иностранных студентов «Начни свой бизнес с Москвой» может получить свое развитие в нескольких направлениях:

1. Рост **числа участников** через вовлечение более крупных площадок и большего числа экспертов;
2. Расширение **географии** проекта через тиражирование в других регионах и городах России, а также - в дальнесрочной перспективе – за рубежом;
3. Углубление **образовательной составляющей** – расширение тематического спектра лекций и практических занятий;
4. Включение в архитектуру Проекта дополнительных элементов, например: тренинги по питчингу перед финальными защитами, профориентационные лекции для финалистов и победителей и т.д.;
5. Расширение **целевой аудитории** – через привлечение к участию и российских студентов, но при обязательной международной доминанте и условии совместной работы над проектами в составе **интернациональных команд**;
6. Создание **постоянно действующего бизнес-акселератора** и других постоянных организаций на базе Школы.

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение 1

**Заявка на участие
в проекте «Школа предпринимательства для иностранных студентов
московских вузов «Начни свой бизнес с Москвой»**
(Заявка заполняется в электронном виде по предоставленной ссылке)

ФИО (кириллица)	
ФИО (латиница)	
Дата рождения	
Гражданство	
Вуз, факультет	
Специальность	
Курс	
Электронная почта	
Телефон	
Ник в телеграме	
Какими языками владеете (укажите уровень: начальный, средний, выше среднего, продвинутый)	
Опишите свой опыт работы (при наличии) Название компании, должность, продолжительность работы	
Есть ли у вас опыт предпринимательской деятельности?	
Опишите коротко свой опыт предпринимательства (3-5 предложений) <i>*заполняется в случае положительного ответа на предыдущий вопрос</i>	
Ответьте на вопрос «Почему Вы решили принять участие в проекте Школа предпринимательства для иностранных студентов московских вузов «Начни свой бизнес с Москвой»? (1-2 предложения)	
Сформулируйте идею/тему проекта, который Вы хотели бы разработать/доработать в рамках Школы и коротко раскройте его концепцию (4-6 предложений)	

«Портрет» иностранного студента - участника Школы международного предпринимательства «Начни свой бизнес с Москвой»

Статус: иностранный студент очного отделения

Вуз: находится в Москве и имеет государственную аккредитацию

Факультет и специальность: не имеют значения

Гражданство: любое.

Профессиональные навыки (Hard skills)

Обязательные:

- отличная и хорошая успеваемость по профильным дисциплинам;
- отсутствие академических задолженностей и проблем с документами;
- студент 3 и 4 курса бакалавриата либо магистр/аспирант;
- знание русского языка на уровне не ниже В1;
- уверенный пользователь ПК.

Необязательные, но являющиеся преимуществом:

- наличие опыта предпринимательской деятельности
- знание иных иностранных языков;
- высшее образование, в том числе полученное за рубежом;
- наличие портфолио;
- наличие опыта работы.

«Мягкие навыки» (soft skills)

Обязательные:

- высокий уровень ответственности и мотивации
- желание попробовать себя в предпринимательстве
- желание работать в России либо с Россией после окончания вуза
- активная жизненная позиция

Необязательные, но являющиеся преимуществом:

- членство в студенческих объединениях, общественная и иная внеучебная деятельность
- развитые лидерские качества
- инициативность
- широкий кругозор и любознательность
- наличие положительных характеристик от учебных и/или административных подразделений вуза
- членство во всероссийских и молодёжных студенческих объединениях.

**Структура слайдовой презентации бизнес-проекта
участника проекта «Школа предпринимательства для иностранных студентов
московских вузов «Начни свой бизнес с Москвой»**

Слайд 1. Название проекта

Слайд 2. Цель, задачи проекта (3-5 задач)

Слайд 3. Концепция проекта, инновационность

Слайд 4. География (страны, в которых возможна реализация + обоснование)

Слайд 5. В чем состоит УТП проекта

Слайд 6. Календарный план проекта

Слайд 7. Смета

Слайд 8. Расчет доходности

Слайд 9. Планируемые результаты

Слайд 10. Потенциал, возможности для масштабирования

Критерии отбора участников финальной защиты бизнес-проектов

№	Критерий	Баллы и оценка
1	Концепция	(5) – концепция описана детально, логично, понятно; (4) – концепция понятна, но прописана недостаточно полно; (3) – концепция понятна, но прописана схематично; (2) – концепция непонятна; (1) – описание концепции отсутствует либо написано формально.
2	Описание УТП	(5) – уникальность проекта доказана достаточным количеством аргументов и может позиционироваться как УТП; (4) – уникальность проекта очевидна, но доказательная база требует доработки; (3) – уникальность проекта не очевидна, несмотря на достаточное количество аргументов; (2) – уникальность прописана схематично; (1) – в проекте отсутствуют пункты, связанные с описанием УТП.
3	Смета	(5) – смета максимально детализирована, охватывает все этапы проекта и не содержит ошибок; (4) – смета нуждается в небольших доработках; (3) – смета выполнена схематично и не содержит ошибок; (2) – смета выполнена схематично и содержит ошибки; (1) – смета отсутствует.
4	Расчет доходности	(5) – доходность проекта доказана с достаточным количеством обоснований; (4) – доходность проекта доказана с недостаточным количеством обоснований; (3) – доходность проекта не очевидна; (2) – авторам не удалось доказать доходность проекта; (1) – расчет доходности отсутствует.
5	Описание потенциала	(5) – очень высокий потенциал; (4) – высокий потенциал; (3) – средний потенциал; (2) – низкий потенциал; (1) – потенциал проекта близится к нулю.

**Критерии оценивания бизнес-проектов участников финала
проекта «Школа предпринимательства для иностранных студентов
московских вузов «Начни свой бизнес с Москвой»**

№	Критерий	Баллы и оценка
1	Инновационность	(5) – инновационная или прорывная идея; (4) – сходные решения реализуются в мире, но отсутствуют в Российской Федерации; (3) – сходные решения реализуются в Российской Федерации; (2) – аналогичные решения представлены на российском рынке, но отсутствуют в Москве; (1) – аналогичные решения уже широко применяются в Москве.
2	Конкурентные преимущества	(5) – уникальный продукт, способный изменить структуру рынка в своем сегменте в мире; (4) – есть уникальные конкурентные преимущества и (или) заметный потенциал коммерциализации в Российской Федерации и за рубежом; (3) – есть некоторые конкурентные преимущества и (или) потенциал коммерциализации в России; (2) – потенциал ограничен, преимущества выражены слабо; (1) – конкурентные преимущества не выражены.
3	Качество проработки бизнес-модели проекта	(5) – представлена и обоснована финансовая модель, подробно представлен план реализации проекта, определены потенциальные участники и заинтересованные стороны; (4) – описание представлено без одного из перечисленных выше пунктов; (3) – описание бизнес-модели приведено не в полном объеме; (2) – описание бизнес-модели приведено схематично; (1) – нет ответа на вопрос о бизнес-модели.
4	Международность	(5) – проект содержит сильную международную доминанту, направлен на развитие международного предпринимательства двух и более стран; (4) – проект содержит сильную международную доминанту, направлен на развитие международного предпринимательства одной страны; (3) – проект одинаково ориентирован как на внутренний, так и на международный рынок; (2) – привязка к международной носит формальный характер; (1) – проект не может быть назван международным.
5	Польза для города Москвы	5) – проект чрезвычайно необходим Москве; 4) – проект необходим Москве; 3) – проект потенциально может быть полезен Москве; 2) – польза проекта для города не очевидна; 1) – проект не принесет пользы городу.
6	Качество презентации проекта	5) – выступление участников уверенное и убедительное, визуальные сопроводительные материалы выполнены на высоком уровне; 4) – выступление участников уверенное и убедительное, визуальные материалы выполнены на среднем уровне; 3) – выступление и материалы выполнены на среднем уровне; 2) – выступление и материалы требуют существенной доработки; 1) – выступление неуверенное, материалы не отражают суть проекта либо отсутствуют.

