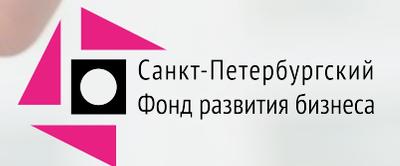
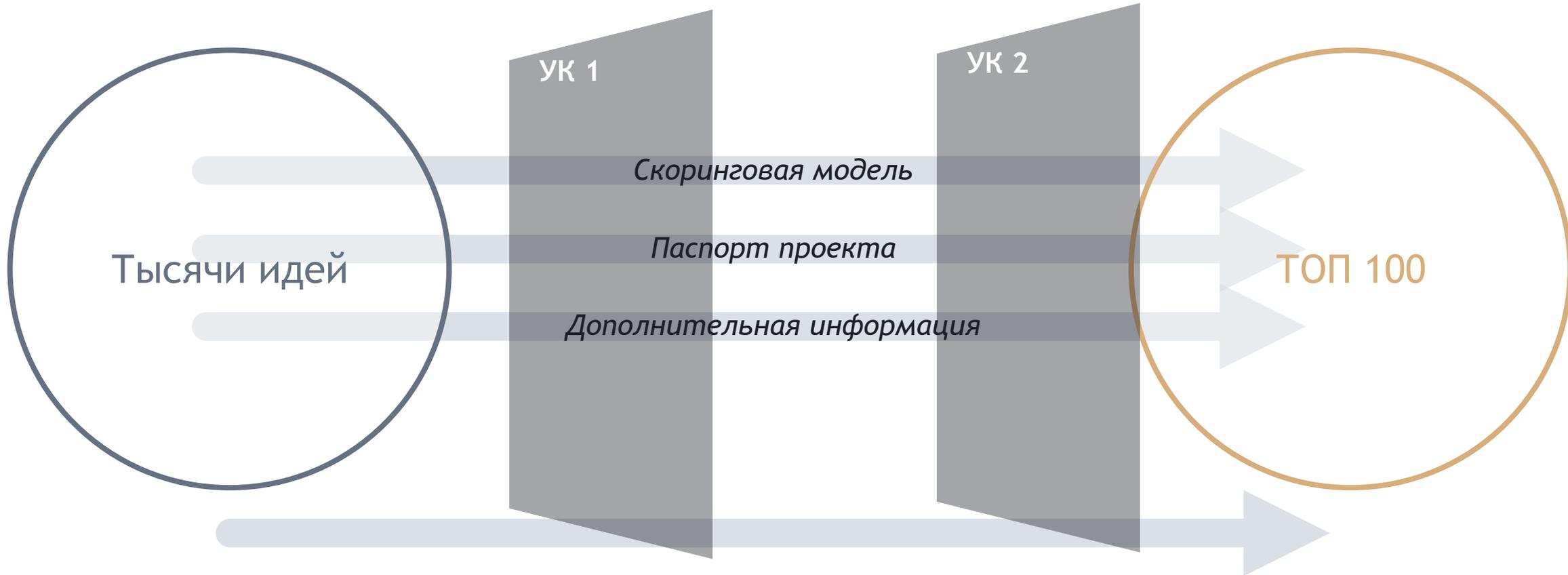


МОЙ БИЗНЕС: инновационные модели бизнес-трансфера





ПРОБЛЕМА

Какую актуальную проблему адресует проект ? Каков масштаб проблемы? Приведите ключевые данные

- В результате неудачного трансфера бизнеса теряется больше рабочих мест, чем создается стартапами каждый год. В связи с этим возникает необходимость разработки программ поддержки МСП, которые проходят через стадию управленческого трансфера.
- Многие российские компании были созданы в 1990-х годах и до сих пор управляются их основателями. 55% российских компаний все еще управляются собственниками первого поколения.
- Для примера: в течение следующего десятилетия только в странах ЕС ежегодно свыше 500 тысяч предприятий, обеспечивающих 2 млн. рабочих мест, будет передаваться новому владельцу. 30% этих компаний прекратит свою деятельность именно в результате неудачного трансфера в новое владение, что создает риск потери 600 тысяч рабочих мест

ЦЕЛЬ ПРОЕКТА

Каковы целевые эффекты от реализации? Какие показатели изменятся, в какой мере?

Разработка и внедрение комплекса мер по информированию и сопровождению процесса трансфера бизнеса, разработанного на основе инновационных методик экспертов региона Балтийского моря, в перечень услуг, предлагаемых центрами «Мой бизнес», для сохранения действующих на рынке компаний и обеспечения общего экономического роста и развития инновационной среды за счет создания новых и сохранения 30% существующих рабочих мест.



СУТЬ ПРОЕКТА

Краткое описание предлагаемого решения.

Тиражирование комплекса услуг по сопровождению бизнес-трансфера путем использования ресурсов и привлечения экспертов центров «Мой бизнес» по следующим основным направлениям:

- консультационные услуги;
- юридическое сопровождение компании во время осуществления трансфера;
- помощь в поиске и подготовке преемников;
- обучение представителей МСП и потенциальных преемников.

АНАЛИЗ РЫНКА

На какие сегменты населения\рынка ориентирован проект и его продукт? Укажите размер целевой аудитории - текущий и в перспективе

В Российской Федерации существует ряд организаций, которые формируют инфраструктуру поддержки МСП и широкий спектр мер и инструментов, направленных на поддержку бизнеса на региональном и федеральном уровнях. Тем не менее, на сегодняшний день в России нет ни одной организации, миссией которой является поддержка устойчивых МСП, которые проходят через процесс трансфера новому владельцу.

ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

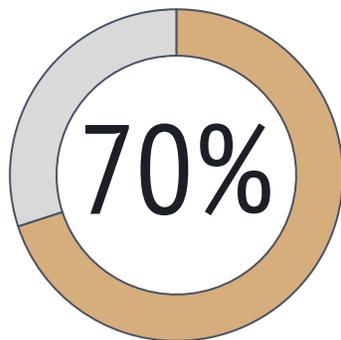
На какие сегменты населения\рынка ориентирован проект и его продукт? Укажите размер целевой аудитории - текущий и в перспективе

Целевыми группами проекта являются:

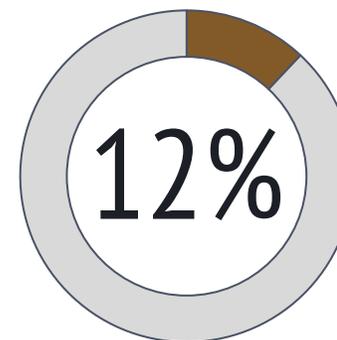
- Владельцы компаний, директора и собственники бизнеса;
- Наследники капиталов;
- Потенциальные преемники - молодые предприниматели, которые планируют развивать уже готовый бизнес.

АНАЛИЗ РЫНКА, ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

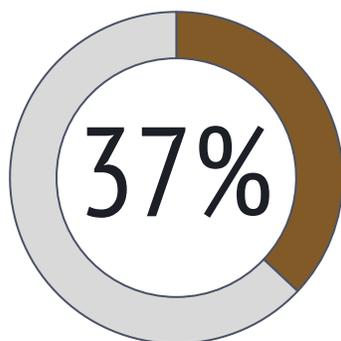
На какие сегменты населения\рынка ориентирован проект и его продукт? Укажите размер целевой аудитории - текущий и в перспективе



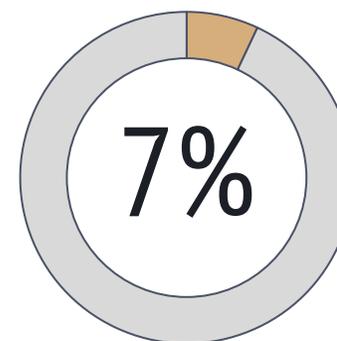
Владельцев стремятся сохранить свои активы и бизнес в семье и передать их следующим поколениям



Российских компаний остаются на рынке после передачи третьему поколению



владельцев российских компаний планируют изменения в структуре собственности в ближайшие 12 месяцев



компаний имеют разработанный и задокументированный план преемственности

КЛЮЧЕВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ (ПРОДУКТЫ) ПРОЕКТА

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

Краткосрочные и долгосрочные ключевые результаты проекта, описание их взаимосвязи. По возможности представьте в виде дерева продуктов



Комплекс мер по информированию и сопровождению процесса трансфера бизнеса в рамках центров «Мой бизнес»

Центры инноваций социальной сферы (ЦИСС)

Образовательная программа

Сопровождение бизнес трансфера «под ключ»

Цифровая платформа для коммуникации бизнеса и инфраструктуры поддержки

Консультационные центры

Консультации

Юридическое сопровождение

Услуги по оценке бизнеса

Бухгалтерское сопровождение

Центры молодежного инновационного творчества (ЦМИТ)

База потенциальных преемников

Образовательная программа

Система виртуального образования

Результат - сохранение 30% существующих рабочих мест и снижение уровня ликвидированных МСП на 50% в среднем по стране

НОВИЗНА РЕШЕНИЯ

Чем ваш замысел отличается от аналогов и существующих решений?

Решения/конкуренты	Сильные стороны	Слабые стороны
Программы «Планирование преемственности» Skolkovo	Известность, наличие сильных трекеров, высокая репутация	Высокая стоимость, ориентация услуг в основном только на крупный бизнес, ограниченный спектр оказываемых услуг
Консалтинговые компании: PWC, Deloitte, 3B консалтинг	Широкий спектр оказываемых услуг	Ориентация только на владельцев бизнеса, без учета других участников процесса бизнес трансфера
Комплекс мер по информированию и сопровождению процесса трансфера бизнеса в рамках центров «Мой бизнес»	Использование проверенных зарубежных методик, доступность услуг широкому кругу компаний, ориентация на все группы участников бизнес трансфера	Необходима интеграция с программами, реализующимися на федеральном и региональном уровнях

Тем не менее, на сегодняшний день в России нет ни одной организации, миссией которой является поддержка устойчивых МСП, которые проходят через процесс трансфера новому владельцу.

ТЕКУЩАЯ СТАДИЯ ЗРЕЛОСТИ

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

Идея полностью готова к пилотированию:

- Установлено сотрудничество с центрами «Мой бизнес», которые предлагаются в качестве основной пилотной группы для реализации идеи
- Разработаны инновационные материалы, подготовленные международным консорциумом экспертов из 9 стран в рамках проекта INBETS BSR (финансируется в рамках программы Интеррег Региона Балтийского моря при поддержке European Regional Development Fund и Российской Федерации)

КОМАНДА ПРОЕКТА: МАТРИЦА РОЛЕЙ И КЛЮЧЕВЫХ

Роли в проекте	
Куратор проекта	Баланев Максим Сергеевич - исполнительный директор
Заказчик проектов	---
Руководитель проекта:	---
Команда проекта:	Эксперты Центра «Мой бизнес» (https://xn--90aifddrld7a.xn--p1ai/centers), Фонда «Санкт-Петербургский Фонд развития малого и среднего бизнеса» (www.fbd.spb.ru), Союза промышленников и предпринимателей (http://www.rspp.ru/), Торгово-промышленной палаты Российской Федерации (https://tpprf.ru/ru/), Общероссийская общественная организация «Деловая Россия» (https://deloros.ru/), Общероссийской общественной организации малого и среднего предпринимательства «Опора России» (https://opora.ru/), The Hanse-Parlament (https://www.hanse-parlament.eu/), Baltic Sea Academy (https://www.baltic-sea-academy.eu/). С российской стороны целесообразным представляется привлечение экспертов ведущих консалтинговых организаций.

ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ

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

Этап проекта	Сроки реализации
1. Расширение команды проекта, интеграция экспертов федеральных и международных деловых объединений и создание рабочей группы по подготовке комплекса услуг по бизнес трансферу	IV квартал 2020
2. Системный анализ показателей демографии организаций, в целом по России и в разрезе по регионам, и выбор пилотного региона для реализации проекта на основе результатов анализа	I квартал 2021
3. Подготовка и формирование пула необходимых компетенций профессиональных трекеров по сопровождению бизнес трансфера	I-II квартал 2021
4. Внедрение процессов и инструментария по сопровождению бизнес процессов в выбранном регионе в рамках реализации пилотного проекта	III-IV квартал 2021
5. Оценка промежуточных результатов реализации пилотного проекта	I квартал 2022
6. Каскадирование достигнутых результатов и тиражирование лучших практик в другие регионы	II-III квартал 2022

РЕСУРСНОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРОЕКТА

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

Для реализации проекта достаточно имеющихся финансовых ресурсов. Возможна донастройка существующей инфраструктуры. Для воплощения идеи будет задействован широкий спектр национальных и международных профессиональных деловых объединений, а также организаций инфраструктуры поддержки:

В России:

- Министерство экономического развития РФ
- Центры оказания услуг "МОЙ БИЗНЕС"
- Союз промышленников и предпринимателей
- Торгово-промышленная палата Российской Федерации
- Деловая Россия
- Опора России

За рубежом:

- The Hanse-Parlament (<https://www.hanse-parlament.eu/>)
- Baltic Sea Academy (<https://www.baltic-sea-academy.eu/>)

РИСКИ

Перечень ключевых рисков.

№	Риск	Последствия	Причина	Вероятность возникновения (3- высокая, 2- средняя, 1- низкая)	Последствия (3- сильные, 2- слабые, 1-низкая)	Ранг риска
1	Технические риски					
1.1	Соответствие законодательству предложенных элементов методики	Необходимость корректировки методики под законодательные требования	Различие законодательств различных стран может потребовать модификации или доработки инструментов поддержки	2	2	2
1.2	Сложность в подготовке интерфейса цифровой платформы	Снижение скорости реализации проекта	Сложности в поиске технических специалистов по созданию платформы	1	1	1
2	Внешние риски					
2.1	Административные барьеры	Осложнение самого процесса трансфера бизнеса	Введение новых законов и осложнение процедур вступления в наследование, оформления юридических лиц и т.д.	1	3	2
2.2	Низкая осведомленность потребителей	Низкий уровень осведомленности владельцев компаний о возможных инструментах поддержки в сфере трансфера бизнеса	Низкий уровень доверия в бизнесе и стремление собственников компаний к закрытию данных об изменениях в управленческих и организационных структурах предприятий	3	1	2

РИСКИ

Перечень ключевых рисков.

№	Риск	Последствия	Причина	Вероятность возникновения (3- высокая, 2- средняя, 1- низкая)	Последствия (3- сильные, 2- слабые, 1- низкая)	Ранг риска
2.3	Сложности в организации коммуникационных процессов с регулирующими органами	Сложность внедрения комплекса услуг в отдельных регионах	Отсутствие заинтересованности в поддержке проекта среди представителей регулирующих органов и представителей инфраструктуры поддержки в регионах	2	3	3
3	Организационные					
3.1	Неверная приоритезация	Снижение привлекательности комплекса услуг для потребителей	Наиболее оперативное внедрение в первую очередь тех услуг, которые представляют наименьшую ценность для бизнеса, создание дополнительных бюрократических проволочек для компаний-получателей услуг	1	3	2
4	Управленческие					
4.1	Ухудшение коммуникации между партнерами	Снижение скорости реализации проекта	Изменение состава рабочей группы по формированию комплекса услуг и изменение состава команды проекта	1	3	2

ОГРАНИЧЕНИЯ

По срокам, по стоимости, по технологиям, по безопасности, по географии и т.д. Изначальные ограничения должны быть учтены в плане действий



Ограниченность/закрытость данных, необходимых для более глубокого анализа рынка



Признание успешными только тех кейсов трансфера бизнеса, в рамках которых обеспечивается сохранение или увеличение рабочих мест



Текущая глобальная пандемия коронавирусной инфекции COVID-19

СИСТЕМНЫЕ ЭФФЕКТЫ ОТ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА

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

Предлагаемая инициатива будет способствовать сохранению существующих успешных компаний, а также росту и продвижению малых и средних предприятий, в результате чего будет обеспечен общий экономический рост и развитие инновационной среды за счет создания новых и сохранения 30% существующих рабочих мест, а также за счет повышения устойчивости МСП.