

ТЕХНИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ
по организации и проведению обучающего мероприятия
«Начинающий предприниматель»
(нормативный срок освоения 100 академических часов)

1. Общие положения

Исполнитель должен организовать проведение обучающего мероприятия «Начинающий предприниматель» в соответствии со следующими требованиями:

1.1. Целью проекта «Начинающий предприниматель» является обучение практическим вопросам ведения бизнеса и оказание комплексной государственной поддержки в части реализации предпринимательских инициатив лицам, желающим заниматься предпринимательской деятельностью, а также начинающим предпринимателям.

1.2. Обучающей курс «Начинающий предприниматель» должен проводиться образовательным учреждением, имеющим лицензию на право осуществления образовательной деятельности. По итогам обучения слушателям выдаётся документ о прохождении обучения.

1.3. Категория участников обучающего курса «Начинающий предприниматель» – лица, желающие заниматься бизнесом, и начинающие предприниматели (субъекты малого и среднего предпринимательства, зарегистрированные на территории Кировской области, осуществляющие предпринимательскую деятельность не более 3 (трех) лет с момента государственной регистрации).

1.4. Исполнитель обеспечивает процесс обучения преподавателями, имеющими опыт практической работы не менее 5 лет в области, совпадающей с тематикой модулей программы обучения. Для обучения по каждому модулю должен быть назначен индивидуальный преподаватель в соответствии со специализацией. Каждый преподаватель может вести не более одного модуля.

1.5. В случае успешного прохождения обучения слушателю выдаётся документ о пройденном курсе обучения. В случае неудовлетворительного результата прохождения обучения, слушателю выдается справка о прослушанном курсе обучения.

2. Набор и отбор участников программы

2.1. Набор и отбор участников проводит Исполнитель.

2.2. В процессе набора Исполнитель:

- осуществляет сбор анкет-заявок участников программы обучения;
- формирует список участников программы обучения, который должен содержать записи (анкетные сведения) об участниках.

Содержание анкеты согласуется с Заказчиком.

2.3. Отбор проводится в 2 последовательных этапа:

1 этап – оценка бизнес-идеи не менее чем по 4 критериям: актуальность, новизна, реалистичность, соответствие профессионального опыта и образования участника планируемому виду деятельности (проводится на основании представленных участниками анкет-заявок);

2 этап – проводится на основе многофакторного анализа личности претендентов. Анализ определенных качеств претендента позволит оценить личную готовность предпринимателей к созданию и изменениям бизнеса на различных стадиях его развития.

Оценку результатов 2 отборочного этапа проводит дипломированный психолог с опытом ведения практической деятельности в области психологии бизнеса не менее 3 лет.

2 этап отбора проводится в очной форме, в группах не более 20 человек в городе Кирове Кировской области. О дате, времени и месте его проведения Исполнитель информирует участников программы не менее чем за 7 дней до начала проведения указанных мероприятий.

2.4. Для проведения отбора Исполнитель создаёт комиссию в количестве не менее 5 человек. В состав комиссии входят представители Исполнителя, психолог и иные эксперты. В функции комиссии входит:

- проведение отбора;
- формирование по результатам отбора сводного бального рейтинга участников;
- составление и подписание протокола о результатах проведения отбора, на основании которого принимается решение о зачислении участников программы обучения в группу слушателей.

2.5. В течение 3 рабочих дней с даты окончания проведения отбора Исполнитель представляет Заказчику следующие документы:

- копию приказа о формировании комиссии для проведения отбора;
- списки участников программы, представивших анкеты-заявки, с указанием контактной информации, кратким описанием бизнес-идеи и объемом требуемого финансирования бизнес-идеи;
- сводный бальный рейтинг участников;
- предложения на зачисление участников отбора на курс обучения.

2.6. Количество лиц, прошедших отбор и являющихся слушателями программы обучения, должно составлять не менее 50 человек.

2.7. Списки слушателей программы обучения представляются Исполнителем Заказчику для утверждения. В течение 3 рабочих дней с даты утверждения списка слушателей Заказчиком Исполнитель информирует претендентов посредством электронной почты или телефону.

3. Формы и методы подготовки

3.1. Программа обучения включает в себя ряд тематических модулей и итоговую аттестацию слушателей. В процессе обучения применяются две формы подачи материала: очная, консультирование.

Очный этап – форма обучения, которая включает в себя мероприятия по формированию у слушателей теоретических и практических навыков по тематике рассматриваемого модуля. Очный этап проводится в форме лекционных и практических занятий. Объем практических занятий в каждом модуле – не менее 50% от общего объема очного этапа. Практические занятия проводятся в форме практикумов, семинаров, тренингов, деловых игр, мастер-классов, бизнес-тура.

Практикум – форма обучения, при которой слушатели индивидуально или в группах выполняют практические задания, связанные с проработкой собственной бизнес-идеи, поэтапной подготовкой бизнес-плана.

Семинар – групповая форма отработки теоретических знаний, в ходе которой слушатели открыто обсуждают вопросы заданной тематики.

Тренинг - форма активного обучения, направленная на развитие знаний, умений и навыков и социальных установок, которые можно сразу использовать на практике.

Деловая игра – моделирование различных условий профессиональной деятельности и социального взаимодействия слушателей, осуществляемое по заданным правилам, в целях отработки практических умений и поиска способов решения поставленных задач.

Мастер-класс – форма обучения, при которой происходит непосредственная передача слушателям профессионального опыта преподавателя. Мастер-классы проводят действующие предприниматели и (или) руководители малых и средних предприятий, имеющие успешный опыт практического решения вопросов и задач по заданной тематике.

Бизнес-тур – практическое выездное занятие на успешно работающие предприятия с целью обмена опытом создания, ведения и развития бизнеса.

Очный этап сопровождается мероприятием текущего контроля в форме тестирования в целях оценки усвоения слушателями материала каждого модуля (за исключением модуля «Бизнес-тур»). Результаты тестов текущего контроля предоставляются Заказчику в течение 2 рабочих дней после окончания каждого модуля.

3.2. В процессе обучения Исполнитель обеспечивает консультирование слушателей по тематике изучаемого материала. Консультантами являются эксперты, привлекаемые Исполнителем, имеющие опыт практической деятельности по тематикам модулей не менее 5 лет

и консультирования предпринимателей не менее 2 лет. Количество консультантов не менее 7 человек. Количество консультируемых слушателей на одного консультанта не более 10 человек.

Консультирование осуществляется в форме непосредственного обмена информацией между слушателем и консультантом посредством личных встреч, телефонных переговоров и электронных видов связи (чат, электронная почта и др.). Учёт предоставленных консультаций осуществляется каждым консультантом в журнале консультаций (у каждого консультанта свой журнал) с указанием даты, времени (с ... до ... час.), предмета консультации, Ф.И.О. и подписи слушателя (в случае личного обращения слушателя к консультанту).

Исполнитель также обеспечивает консультирование слушателей, используя собственные ресурсы – электронную почту, телефон «горячей линии». По данным каналам связи Исполнитель осуществляет сбор вопросов от слушателей и самостоятельно осуществляет консультирование либо передаёт их на проработку консультантам (экспертам). Ответ слушателям предоставляется по указанным ими же контактам (телефон, электронная почта).

3.3. В целях повышения эффективности обучения и усвоения слушателями максимального объема информации, предусмотренной учебной программой, Исполнитель разрабатывает систему страховки (внутреннего контроля) от пропусков занятий по неважным причинам.

3.4. К итоговой аттестации допускаются слушатели, сформировавшие бизнес-план создания нового или развития существующего бизнеса и прошедшие предварительную защиту.

3.5. Для проведения итоговой аттестации Исполнитель создаёт аттестационную комиссию, в состав которой входят представители Исполнителя, Заказчика. По желанию Заказчика в состав аттестационной комиссии могут быть включены представители банков, общественных организаций и объединений предпринимателей Кировской области, страховых компаний и иных организаций. Итоговая аттестация проходит в виде презентации (защиты) слушателями перед аттестационной комиссией разработанных бизнес-планов. Результаты защиты бизнес-планов оформляются протоколом аттестационной комиссии.

3.6. В процессе обучения Исполнитель в целях оценки эффективности применяемой методики обучения проводит анкетирование слушателей после каждого модуля на предмет удовлетворённости обучающим процессом, результаты которого представляет Заказчику в течение 2 рабочих дней после окончания каждого модуля.

3.7. В течение 5 рабочих дней со дня, следующего за последним днём проведения итоговой аттестации, Исполнитель представляет Заказчику следующие документы:

- копию приказа (приказов) об отчислении слушателей с курса обучения с указанием причин;
- копию приказа о формировании аттестационной комиссии;
- копию протокола проведения итоговой аттестации;
- копию ведомости выдачи слушателям, успешно прошедшим итоговую аттестацию, документа о прохождении обучения.

4. Требования, предъявляемые к информационным и учебным материалам программы

Каждому слушателю представляются учебно-методические комплекты (далее - УМК) и 1 рабочая тетрадь. При этом каждому модулю программы соответствует 1 УМК. Рабочая тетрадь должна содержать разделы бизнес плана, соответствующие изучаемым модулям, кроме модулей: «Моделирование бизнеса», «Компетенции успешного предпринимателя. Бизнес – коммуникации» и «Бизнес-тур». Объём УМК по каждому модулю от 30 до 50 страниц на бумажном носителе. Рабочие тетради заполняются в процессе обучения по каждому модулю слушателями курса.

5. Этапы реализации Программы

5.1. Набор и отбор участников программы.

5.2. Модуль «Моделирование бизнеса» (10 часов).

- 5.3. Модуль «Основы бизнес-планирования» (10 академических часов).
- 5.4. Модуль «Юридические вопросы организации бизнеса» (5 академических часов).
- 5.5. Модуль «Франчайзинговые решения для бизнеса» (5 академических часов).
- 5.6. Модуль «Налогообложение» (10 академических часов).
- 5.7. Модуль «Финансы» (10 академических часов).
- 5.8. Модуль «Маркетинг. Реклама. Продажи» (10 академических часов).
- 5.9. Модуль «Управление» (8 академических часов).
- 5.10. Модуль «Персонал» (8 академических часов).
- 5.11. Модуль «Бизнес-тур» (10 академических часов).
- 5.12. Модуль «Структура и форма презентации (защиты) бизнес-планов» (4 часа).
- 5.13. Консультирование слушателей по тематике изучаемого материала на протяжении всего курса обучения. Проведение предварительной защиты бизнес-планов.
- 5.14. Итоговая аттестация (10 академических часов).
- 5.15. Информационно-консультационное сопровождение проектов участников программы обучения в течение 12 месяцев с после окончания программы.

6. Учебная программа

6.1. Модуль «Моделирование бизнеса»

Очный этап (10 академических часов):

Лекционные занятия (4 академических часа):

- Цель и содержание предпринимательской деятельности:
 - основные принципы и содержание предпринимательской деятельности;
 - целеполагание;
 - составление дерева целей;
 - компетенции (знания, умения и навыки), необходимые предпринимателю.
- Ключевые факторы для проектирования бизнеса:
 - потребности (самореализация, повышение материального состояния, независимость, престиж);
 - ресурсы для бизнеса (финансовые, имущественные, сырьевые, трудовые).
- Бизнес-идея: методы формирования, оценка.
- Бизнес-модель. Шаблон бизнес - модели. Построение жизнеспособной бизнес-модели.
 - Разработка стратегии бизнеса:
 - техника эффективной постановки стратегических целей;
 - разработка стратегии бизнеса и оценка ее эффективности.
 - Образ успешного предпринимателя в современном обществе, типичные характеристики.
 - Выявление ключевых проблем, которые мешают стать предпринимателем.
 - Поиск ресурсов и возможностей (в том числе скрытых), необходимых для реализации себя в качестве предпринимателя.
 - Идеальные условия функционирования бизнеса.
 - Построение модели «Мой идеальный бизнес».
 - Сопоставление личных возможностей с моделью идеального бизнеса.
 - Формирование рейтинга личных компетенций предпринимателя.
 - Развитие личных профессиональных компетенций успешного предпринимателя.

Практические занятия в форме семинара (4 академических часа):

К проведению практических занятий привлекаются действующие предприниматели, имеющие успешный опыт ведения бизнеса не менее 5 лет, список предпринимателей согласовывается с Заказчиком заранее).

- Формулирование бизнес-идеи (каждым слушателем).

- Оценка имеющихся ресурсов для построения бизнес-модели.
- Оценка рисков бизнес-модели слушателя, определение ее «слабых мест».
- Выбор стратегии ведения бизнеса.

Мастер-класс (2 академических часа) «Успешный старт бизнеса».

6.2. Модуль «Основы бизнес-планирования»

Очный этап (10 академических часов):

Лекционные занятия на тему «Цели, задачи и особенности составления бизнес-плана»(4 академических часа):

От бизнес-идеи к бизнес-плану: технология составления бизнес-плана.

Методология построения бизнес-плана, содержание разделов:

- Титульный лист Бизнес-плана.
- Резюме (краткое изложение проекта).
- Описание предприятия и отрасли:
 - характеристика отрасли;
 - описание предприятия – инициатора проекта.
- Описание продукта/услуги:
 - характеристики продукта;
 - технология производства продукта/оказания услуги;
 - местонахождение объекта.
- Организационный план:
 - организационно-правовая форма реализации проекта;
 - основные партнеры проекта: подрядчики, поставщики, покупатели и др.;
 - правовые вопросы осуществления проекта: перечень разрешительной документации (характеризующей специфику отдельных отраслей и дающих право на хозяйственную деятельность);
 - график реализации проекта.
- Анализ рынка:
 - рынок сырья, материалов и комплектующих;
 - рынок сбыта;
 - конкуренция.
- Маркетинг и сбыт:
 - расчет и обоснование цены;
 - оптимальные размеры поставок и схема оплаты товара потребителем;
 - программа стимулирования сбыта;
 - каналы продвижения и сбыта;
 - сервисное обслуживание.
- План производства: расчет объемов производства продукции (на основе маркетинговых исследований и имеющихся ресурсов, технологических особенностей, сезонности и др. факторов) (производится ежемесячно на весь период реализации проекта)
 - Финансовый план:
 - исходные данные;
 - номенклатура и цены на продукцию;
 - план продаж/расчет выручки (ежемесячно на весь период реализации проекта);
 - статьи затрат с указанием сумм (ежемесячно на весь период реализации проекта);
 - потребность в первоначальных капитальных затратах и оборотных средствах;
 - расчет прибылей и убытков;
 - отчет о движении денежных средств;
 - источники, формы и условия финансирования проекта;
 - расчет показателей эффективности проекта.
 - Планирование рисков:
 - классификация рисков;

- оценка проектных рисков.

Практические занятия в форме семинаров (6 академических часов):

- Семинар на тему «Поиск возможных инвесторов. Установление стратегических отношений с инвестором» (2 академических часа).

- Семинар на тему «Анализ структуры и содержания основных разделов бизнес-плана» (на примере разработанных бизнес-планов) (4 академических часа).

6.3. Модуль «Юридические вопросы организации бизнеса».

Очный этап (5 академических часов):

Лекционные занятия (4 академических часа):

- Формы организации бизнеса и его государственная регистрация.
- Анализ преимуществ и недостатков каждого из способов осуществления предпринимательской деятельности (в качестве юридического лица или индивидуального предпринимателя).

- Получение разрешительных документов для ведения бизнеса: Лицензирование отдельных видов деятельности, сертификация. Ответственность за ведение деятельности без разрешительных документов.

- Правовые аспекты ведения предпринимательской деятельности: сделки. Форма договора и последствия его несоблюдения.

- Порядок открытия расчетного счета в банке (перечень необходимых документов, уведомление налоговых органов).

- Применение контрольно-кассовой техники (приобретение, регистрация ККТ, правила работы на ККТ).

- Законодательство о защите прав потребителей (в том числе с точки зрения предпринимателя).

Практические занятия в форме семинара (1 академический час)

Деловая игра «Регистрация юридического лица или индивидуального предпринимателя».

6.4. Модуль «Франчайзинговые решения для бизнеса»

Очный этап (5 академических часов):

Лекционные занятия на тему «Создание бизнеса на основе франчайзинга» (2 академических часа):

- понятие франчайзинга, международные стандарты франчайзинга, виды и формы франчайзинга, терминология;

- понятие франчайзингового пакета;

- технология получения франшизы, выбор территории для открытия бизнеса по франшизе;

- продвижение франшизы (маркетинг франшизы).

Практические занятия (3 академических часа) в форме тренинга и мастер-класса:

- представление не менее 10 франчайзинговых предложений с объемом первоначальных вложений не более 500 тыс. руб.;

- финансовая модель франчайзинга, экономика предприятия франчайзи;

- расчет платежей и инвестиций, учетная политика франчайзи;

- выбор подходящей франшизы в условиях ограниченности ресурсов.

6.5. Модуль «Налогообложение»

Очный этап (10 академических часов):

Лекционные занятия на тему «Налогообложение малого бизнеса» (4 академических часа):

- Выбор системы налогообложения для осуществления предпринимательской деятельности (сравнительная характеристика):

- условия и порядок применения системы налогообложения в виде ЕНВД;

- условия и порядок применения УСН (6% с оборота; 15% доходы-расходы);

- условия и порядок применения системы налогообложения в виде ЕСХН;

- условия и порядок применения общепринятой системы налогообложения;

- патентная система налогообложения.

- Основные виды налогов: ставки, сроки уплаты, сдача отчетности.
- Размер, виды и сроки уплаты страховых взносов во внебюджетные фонды.
- Налоговый контроль.

• Обязанности налогоплательщика. Ответственность предпринимателей за совершение налоговых правонарушений.

• Бухгалтерский учет (учетная политика предприятия. Правила ведения книги доходов и расходов, кассовой книги. Основные формы бухгалтерской отчетности предприятия).

Практические занятия (6 академических часов):

- Семинар на тему «Выбор системы налогообложения для ведения деятельности».
- Практикум: расчёт налогов за отчетный период и за год, правила заполнения деклараций (по выбранной системе налогообложения).
- Практикум: расчет страховых взносов во внебюджетные фонды, заполнение необходимых форм отчетности.
- Практикум: составление календарного плана сдачи отчетности и уплаты налогов в 2015 году.

• Семинар на тему «Сверка расчётов с бюджетом по телекоммуникационным каналам связи через Интернет. Ознакомление с информационными ресурсами Интернет-сайтов Федеральной налоговой службы (www.nalog.ru) и УФНС России по Кировской области (www.43.nalog.ru)».

После изучения данного модуля Исполнитель предлагает слушателям осуществить государственную регистрацию в качестве субъекта малого предпринимательства с оказанием каждому из слушателей методической и консультационной помощи компетентных консультантов и (или) представителей Исполнителя на безвозмездной основе.

6.6. Модуль «Финансы»

Очный этап (10 академических часов):

Лекционные занятия на тему «Финансовый менеджмент в малом бизнесе» (4 академических часа):

• основы экономики предприятия (Расчёт себестоимости продукции, основные показатели экономической эффективности бизнеса. Издержки: понятие, классификация. Выручка и прибыль: анализ структуры);

• финансовые ресурсы предприятия (Фонды денежных средств. Прибыль как результат предпринимательской деятельности. Планирование прибыли. Привлечённые ресурсы предприятия. Кредит как источник финансовых ресурсов.

• финансовое планирование, движение денежных средств;

• анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия;

• финансовый план: структура, взаимосвязь показателей;

• организация привлечения заемных средств: банковское кредитование, лизинг;

• государственная финансовая поддержка субъектов малого предпринимательства в Кировской области.

Практические занятия (6 академических часов):

• Практикум: расчёт точки безубыточности и показателей рентабельности бизнеса, составление бюджета доходов и расходов, бюджета движения денежных средств, оценка реальных денежных потоков.

• Мастер-класс на тему «Способы максимизации прибыли. Отказ от заёмных источников финансирования».

• Мастер-класс на тему «Управление затратами в малом бизнесе».

• Деловая игра на тему «Условия возврата кредитов, займов». В процессе деловой игры слушатели разбирают конкретные сценарии реализации бизнес-проекта при различных условиях возврата заёмных денежных средств.

6.7. Модуль «Маркетинг. Реклама. Продажи»

Очный этап (10 академических часов):

Лекционные занятия на тему «Практический маркетинг» (5 академических часов):

- основные инструменты маркетинга: товар, цена, продвижение, сбыт;
- SWOT-анализ;
- анализ конкурентоспособности продукции, выявление конкурентных преимуществ компании;
- оценка рынков сбыта товара (услуги);
- методы ценообразования, анализ ценообразующих факторов;
- сегментирование рынка потребителей: этапы, определение целевой аудитории;
- маркетинговые коммуникации (формирование комплекса маркетинговых коммуникаций фирмы. Реклама в системе маркетинга. Задачи и эффективность рекламы. Подготовка рекламной кампании. Оптимизация затрат на продвижение и инструменты малобюджетного маркетинга. Партизанский маркетинг, вирусный маркетинг, блоггинг. Интернет-маркетинг. Нестандартные решения в области PR и рекламы);
- маркетинговая стратегия бизнеса.

Практические занятия (5 академических часов):

- Мастер-класс на тему «Как провести маркетинговые исследования собственными силами»;
- Деловая игра «Определение рыночных сегментов»;
- Семинар на тему «Бюджетные формы рекламы для малого бизнеса»;
- Мастер-класс на тему «Эффективные продажи».

6.8. Модуль «Управление»

Очный этап (8 академических часов):

Лекционные занятия на тему «Менеджмент» (5 академических часов):

- управление компанией: сущность, процесс и виды решений; ключевые модели управления;
- построение организационной структуры компании;
- формирование стиля управления и профессионального бренда (Лидерство и руководство: главные роли управленца. Стили управления. Стратегия создания профессионального бренда руководителя);
- инструменты оперативного управления бизнес-процессами, техника оперативного планирования и организации деятельности компании.

Практические занятия (3 академических часа):

- Мастер-класс на тему «Эффективное управление бизнес-процессами».

6.9. Модуль «Персонал»

Очный этап (8 академических часов):

Лекционные занятия на тему «Особенности трудовых отношений» (5 академических часов):

- поиск и подбор персонала. Технологии анализа резюме и проведения собеседования;
- документирование и правовое регулирование трудовых отношений;
- программы адаптации персонала (Адаптация новых сотрудников: основные цели, этапы и программа адаптации. Итоги прохождения периода адаптации);
- оценка потенциала подчинённого: виды, способы, критерии оценки;
- эффективное управление командой, делегирование полномочий;
- системы мотивации и стимулирования персонала (Принципы мотивации персонала. Материальная мотивация: современный подход. Система нематериальной мотивации персонала);
- охрана труда, аттестация рабочих мест;
- приемы и техники управления конфликтами. Профессиональные конфликтёры.

Практические занятия (3 академических часа):

- Тренинг на тему «Построение системы мотивации, стимулирования и оценки персонала» (1 академический час).

- Деловая игра «Разрешаем правильно трудовой конфликт» (2 академических часа).

В процессе деловой игры слушатели делят на 2 группы: работники и работодатели, в процессе игры команды меняются ролями; нужно, действуя в правовом поле и основываясь на лекционном материале успешно разрешить возникший конфликт на примере нескольких конкретных ситуаций.

6.10. Модуль «Бизнес-тур»

Очный этап (10 академических часов без учета времени проезда до места проведения)

Исполнитель самостоятельно осуществляет поиск успешно работающих предприятий (не менее пяти предприятий) для организации «бизнес-тура» - практического выездного занятия с целью обмена опытом создания и ведения бизнеса с участниками обучающего проекта. Предприятия должны функционировать не менее 5 лет в различных сферах промышленного производства, производства товаров народного потребления, в сфере услуг, торговли, сельского хозяйства и др. Отрасль успешно функционирующего бизнеса должна соответствовать отрасли, в которой слушатель проекта «Начинающий предприниматель» планирует создать (развивать) свой собственный бизнес. При проведении бизнес-тура организуется встреча с собственниками бизнеса. Территориально предприятия должны находиться в пределах г. Кирова. Перечень предприятий, на которые планируется выезд с целью проведения бизнес-тура, согласовывается с Заказчиком. Доступ на территорию предприятия для всех слушателей бесплатный. Доставка слушателей к месту проведения занятия и обратно (при необходимости) осуществляется силами и за счёт средств Исполнителя.

6.11. Модуль «Структура и форма презентации (защиты) бизнес-планов»

Очный этап (4 академических часа).

Практические занятия:

- Предоставление слушателям рекомендуемой структуры и содержания типовой презентации, которая включает основные разделы бизнес-плана (см. модуль «Основы бизнес-планирования»);
- Требования к порядку защиты бизнес-планов перед аттестационной комиссией.

6.12. Итоговая аттестация

Итоговая аттестация проводится в форме защиты слушателями проектов (бизнес-планов) создания нового или развития существующего бизнеса и сопровождается принятием решения о выдаче льготного займа слушателям, чьи бизнес-проекты жизнеспособны, перспективны, реальны, актуальны. Обязательным приложением к бизнес-плану слушателя является рецензия (отзыв), подписанная руководителем районного фонда поддержки предпринимательства, на подведомственной территории которого планируется реализовать проект, и (или) консультантом. Наличие у слушателя рецензии (отзыва) руководителя районного фонда поддержки предпринимательства и (или) консультанта обеспечивает Исполнитель.

7. Результат программы обучения: не менее 40 защитившихся слушателей-участников программы обучения.