

Проект



Empretec

EMPRETEC

В РОССИИ

ОПИСАНИЕ ПРОЕКТА

Geneva, 2010

Проект

НАЗВАНИЕ: ЭМПРЕТЕК

НАЧАЛО ПРОЕКТА: 1 сентября 2010

ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ: 24 месяца

СЕКТОР: Малый бизнес

БЕНЕФИЦИАР: Россия

ЦЕЛЬ: Подготовка предпринимателей-лидеров как опоры развития предпринимательства
в России

I. Краткое описание проекта

Одним из направлений деятельности Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД) является содействие укреплению конкурентного потенциала предприятий и развитию предпринимательства.

Для этой цели в 1988 г. была создана *Программа ЭМПРЕТЕК (от испанского emprendedores-предприниматели и technologia - технология .)*

Основная задача программы - формирование предпринимателей-лидеров, способных обеспечить рост малого бизнеса и таким образом повысить занятость и доходы малообеспеченных слоев населения.

Основным ядром проекта является 6-9 дневный учебный семинар-тренинг, проводимый сертифицированными преподавателями ЭМПРЕТЕК по методологии Гарвардского университета. Тренинг направлен на формирование самомотивации и культивирование психологии успешного предпринимателя. Участники семинара получают возможность под наблюдением опытных наставников самостоятельно «с нуля» организовать и наладить новый бизнес, либо разработать проект расширения своей уже действующей компании. Отбор участников проводится на основе специальной методики, позволяющей оценить степень "выживаемости" кандидата в высоко интенсивном режиме деловой игры, в котором ведется семинар.

Наиболее успешные участники после дополнительного обучения привлекаются в качестве тренеров-наставников с целью постепенной передачи методологии Программы структуре-бенефициару, которая становится национальным Центром ЭМПРЕТЕК. Национальные преподаватели ЭМПРЕТЕК участвуют в адаптации материалов и методики к местным условиям.

Программа может быть адаптирована для обучения предпринимателей-женщин, а также выпускников ВУЗов, военнослужащих и др.

Помимо учебного семинара, центры ЭМПРЕТЕК оказывают разнообразную консультационную поддержку по вопросам составления бизнес-плана, получения ссуд в банке, законодательства, предоставляют регулярные консультации по вопросам ведения бизнеса, организации стабильных поставок и др. Важным элементом программы является налаживание прямых связей предпринимателей сектора МСП в разных странах и партнерских связей с филиалами транснациональных корпораций.

Проект

Опросы участников проекта демонстрируют огромный позитивный эффект на участников проекта, радикальное изменение их отношения к ведению бизнеса, повышение конкурентоспособности их компаний.

В настоящее время создано и функционирует 32 национальных центра, являющихся членами глобальной сети ЭМПРЕТЕК, которая координируется и управляется ЮНКТАДОМ (в Аргентине, Бразилии, Чили, Иордании, ЮАР, Уганде, Румынии и др.). Каждый центр имеет Наблюдательный Совет, состоящий из представителей министерств и организаций, заинтересованных в развитии малого бизнеса в стране, что позволяет обеспечить конструктивное взаимодействие между структурами государственного и частного секторов экономики. За время существования Программы подготовку в этих центрах прошли свыше 180 тыс. предпринимателей. Директора и сотрудники центров участвуют в ежегодном заседании ЭМПРЕТЕК и других мероприятиях по вопросам развития предпринимательства, организуемых ЮНКТАДОМ.

Финансирование проекта осуществляется из привлеченных источников заинтересованных государственных и негосударственных структур. В ряде стран финансирование предоставляется крупными компаниями, заинтересованными в повышении мотивации своих поставщиков, лидерских качеств руководителей, или же как часть их вклада в социально-экономическое развитие страны. Опыт показывает, что после истечения срока действия пилотных проектов - обычно два-три года - центры продолжают работу на основе самофинансирования, ввиду высокого спроса на их услуги в предпринимательской среде. Многие национальные центры имеют сеть филиалов, а также при участии ЮНКТАД инициируют свои программы в других странах.

На территории СНГ пока не создано ни одного центра ЭМПРЕТЕК (осуществление проекта в Ростове было свернуто из-за финансового кризиса 1998 г.), что создает большой потенциал для развития сети центров в этих странах. Ряд стран СНГ выразили свою заинтересованность в программе и в настоящее время осуществляется работа по поиску источников финансирования.

II. Этапы реализации проекта

1. Формирование структуры проекта

Проект

На первом этапе выбирается основной партнер для совместной реализации проекта. Определяются также основные участники Наблюдательного совета проекта для формирования механизма координации по вопросу развития предпринимательства и интеграции проекта в стратегию и программу развития предпринимательства в России.

Из числа членов Наблюдательного совета создается также Исполнительный совет, который будет осуществлять оперативное руководство проектом, собираясь раз в месяц.

Программа может реализовываться как самостоятельное юридическое лицо, либо на базе существующей структуры, работающей в области развития предпринимательства.

При организации Программы на основе существующей структуры, последняя должна отвечать следующим критериям:

- Должна быть стабильной
- Разделять цели и задачи Программы
- Иметь престиж и в мире бизнеса
- Уважать автономию Директора Программы
- Быть готовой к восприятию рекомендаций Наблюдательного Совета
- Развивать сотрудничество и стратегические партнерства с другими заинтересованными организациями и донорами

Директор программы подотчетен ЮНКТАДУ а также Наблюдательному совету, который собирается один раз в 3-4 месяца. Он также координирует свою работу с руководством структуры, на базе которой создан Центр.

2. Решение организационных вопросов и создание управленческой структуры проекта.

Определяется помещение для Программы/Центра и для проведения учебных семинаров. Производится подбор кадров для Программы, включая Директора, двух заместителей

и секретаря. Подбор производится на основании установленных критериев ЮНКТАДОМ совместно с основным партнером. Производится тренинг персонала ЮНКТАДОМ.

Как показывает опыт, ключевым фактором успеха является правильный выбор Директора. При выборе Директора учитываются следующие критерии:

- По меньшей мере 10 лет опыта работы на руководящих постах
- Опыт работы в бизнесе, желательно на руководящих постах
- Диплом о высшем образовании в области экономики
- Опыт работы на международном уровне
- Знание Программы Эмпредтек, желательно наличие диплома Эмпредтек
- Свободное владение русским и английским языками

Существенным является также наличие таких качеств, как преданность целям Программы, очевидные качества лидера, аналитические способности, отличные качества оратора, динамичность, эффективность, работоспособность, опыт привлечения доноров.

3. Проведение первого Учебного Семинара Эмпредтека (УСЭ).

3.1. Объявляется набор для участия в семинаре. Посредством 2-х международных предпринимателей-тренеров ЮНКТАД производится отбор 20-25 участников по специальной методике, нацеленной на выявление наиболее перспективных предпринимателей.

3.2. Проводится семинар (6-9 дней в зависимости от выбранного формата), в течение которого участники обучаются на базе их собственных бизнес-планов. Семинар первоначально проводится на английском языке, однако с использованием русскоязычных материалов. Возможно проведение семинаров с переводом на русский язык.

3.3. При проведении первого семинара отбираются 2 слушателя, которые потенциально могут стать российскими тренерами. Эти слушатели должны будут участвовать в по меньшей мере еще в 6 семинарах для получения сертификата преподавателя. На протяжении этих трех семинаров эти участники являются помощниками международных преподавателей, а также

проходят дополнительный 2-х дневный тренинг для преподавателей. Они также участвуют в переводе материалов на русский язык.

3.4. По окончании семинара слушателям вручаются дипломы Эмпредтека. Организуется освещение инаугурации средствами массовой информации.

3.5. В течение одного года проводится минимум 8 семинаров.

3.6. По окончании каждого семинара после того, как подготовлены российские преподаватели, осуществляются консультации слушателей по месту их бизнеса для более специфического определения возможностей роста их предприятий.

4. Прочие услуги Программы

4.1. Параллельно с проведением семинаров персонал Центра проводит работу для формирования портфеля консультационных услуг для малого бизнеса, частности таких как бизнес-консультирование, подготовка бизнес-планов, содействие в получении кредитов.

4.2. Дополнительно к традиционным услугам, ЮНКТАД может оказать содействие в формировании производственных связей между малыми предприятиями и крупными предприятиями на базе своей методологии, отработанной в ряде стран. Эта сфера деятельности должна со временем стать основным источником дохода для Центра.

4.3. Кроме того, в зависимости от спроса, программа с помощью ЮНКТАД может быть адаптирована и нацелена на:

- Руководителей цехов и других подразделений крупных компаний
- Предпринимателей-женщин
- Поставщиков одной компании
- Предприятий, предполагаемых для участия в аутсорсинге

4.4. В течение двух лет предполагается создание по меньшей мере еще двух Центров в других городах России.

4.5. Посредством привлечения к участию слушателей других стран СНГ программа может продвигаться и в другие страны. Это будет способствовать формированию спроса на услуги российских тренеров и развитию экономических связей с регионе на базе малого бизнеса.

III. Предполагаемые результаты программы

В течение первых двух лет предполагается достичь следующих результатов

- Подготовить около 350 предпринимателей лидеров
- Подготовить 8 российских тренеров
- Оказать консультации 200 предприятиям по расширению их бизнеса и возможному формированию производственных связей с крупными компаниями
- Сформировать ассоциацию Эмретек - Россия
- Сформировать институциональный механизм для координации действий по развитию малого бизнеса
- Внедрить методику по формированию предпринимателей-лидеров на базе системного подхода и передовых технологий
- Создать два дополнительных центра в России
- Интегрировать Центр в мировую сеть Эмпретек
- Повысить квалификационный уровень сотрудников Центра в области стратегии и программ развития малого бизнеса
- Привлечь крупные российские и иностранные компании к участию в проекте в рамках их программ социальной ответственности и задач локализации поставщиков иностранных компаний.

Приложение 1. Описание семинара Эмпретек

1. Программа семинара нацелена на выявление и развитие 10 основных параметров (личностных компетенций предпринимателя), которые, согласно методологии Гарварда, являются ключевыми факторами успеха предпринимателя:

- ❖ Инициативность и поиск новых возможностей развития
- ❖ Небоязнь риска
- ❖ Стремление к эффективности и качеству
- ❖ Настойчивость
- ❖ Соблюдение контрактных обязательств
- ❖ Поиск информации
- ❖ Понимание целей
- ❖ Систематичное планирование и мониторинг
- ❖ Убедительность и развитие связей
- ❖ Независимость и уверенность

2. В соответствии с этим семинар структурируется на основе трех кластеров: Достижение, Планирование и Влияние.

3. Первый кластер "Достижение" фокусируется на стремлении, способности и склонности участников к достижению улучшенного качества, производительности, роста и прибыльности. Компетенции этого кластера включают инициативность и поиск новых возможностей, настойчивость, приверженность контрактным обязательствам, стремление к эффективности и качеству, а также небоязнь риска. В результате данного модуля слушатели смогут:

- Понять свои собственные сильные и слабые стороны предпринимателя
- Определить и сформулировать свои предпринимательские возможности
- Понять свое отношение к риску
- Оценить значимость настойчивости и соблюдения контрактных обязательств
- Понять взаимосвязь между качеством и эффективностью и их роль в предпринимательском успехе

4. Кластер "Планирование" включает такие компетенции как понимание целей, поиск информации, систематическое планирование и мониторинг. В результате данного модуля слушатели смогут:

- Находить необходимую информацию
- Оценить уровень своих навыков планирования и решения проблемных ситуаций
- Сформировать понимание пошагового метода для ясного определения целей
- Формировать долгосрочный план действий
- Формировать реалистичный бизнес-план
- Находить решения для реальных бизнес-проблем

5. Кластер "Влияние" нацелен на то, чтобы улучшить способность участников влиять на результаты в свою пользу: добиваться необходимого сотрудничества, оптимизировать использование имеющихся связей, эффективно использовать существующие стратегии переговоров. Компетенции этого кластера - независимость и уверенность а также убедительность и развитие связей. По результатам данного модуля слушатели смогут:

- Убеждать других в целесообразности сотрудничества
- Развить личные и деловые контакты
- Сформировать навыки ведения эффективных переговоров
- Научиться использовать ситуации в свою пользу

6. Учебные технологии, используемые в семинаре, являются высоко интерактивными и основанными на опыте. Вместо лекций используются практические примеры, групповые презентации, диагностический инструментарий, деловые мероприятия, вопросники, индивидуальные презентации. В каждом модуле обучение строится на основе сначала общего понимания компетенций, затем обсуждения их специфики в конкретных условиях и для отобранных слушателей, отработки этих компетенций в деловых ситуациях и на примерах собственного бизнеса слушателей.

7. Семинар проводится сертифицированными тренерами Эмпретек, имеющими собственный успешный бизнес.

8. По окончании семинара слушателям вручаются дипломы Эмпретек/ЮНКТАД. Обычно организуется освещение инаугурации средствами массовой информации.