

ПОЛОЖЕНИЕ

о проведении конкурса по присуждению малых грантов с целью развития цифрового предпринимательства в рамках проекта «E-QUALITY»

1. Общие положения

1.1. Настоящее Положение разработано в рамках проекта «E-QUALITY - Цифровое образование для социальной и финансовой инклюзии и гендерного равенства», реализуемого Болгарской палатой образования, науки и культуры (Болгария) и общественным фондом «ИНАКВА» (Кыргызская Республика) при финансовой поддержке Европейского Союза, для присуждения малых грантов по развитию цифрового предпринимательства.

Цель проекта: развитие новых навыков цифровой грамотности, предпринимательства и лидерства среди социально уязвимых групп КР, таких как молодые мигранты и женщины с низкой квалификацией, а также путем создания и продвижения устойчивой модели социальной интеграции.

Основные направления деятельности проекта:

- Повышение потенциала молодых мигрантов (включая женщин) в области цифровых навыков - от базовой цифровой грамотности до более востребованных цифровых навыков, таких как большие данные, аналитика данных, защита данных и кибербезопасность, включая финансовые и предпринимательские возможности на национальном и институциональном уровнях посредством создание учебного хаба;
- Повышать вовлеченность женщин и их участие в общественной жизни с помощью эффективных цифровых предпринимательских навыков и навыков лидерства.
- Разработка и продвижение социальной и образовательной политики для поддержки и расширения финансовой и социальной интеграции, гендерного равенства для уязвимых групп молодых мигрантов, включая женщин в КР, посредством развития инновационных цифровых навыков.

1.2. Настоящее положение определяет порядок организации и проведения конкурса по присуждению малых грантов для бизнес-инициатив с целью развития цифрового предпринимательства.

1.3. Цели и задачи конкурса:

Целью конкурса является выявление и разработка инструментов для поддержки молодых трудовых мигрантов, включая молодых женщин с низкой квалификацией в создании инициатив и стартапов по предпринимательству.

Задачи конкурса:

- оказание финансовой поддержки инициатив по развитию малого бизнеса трудовых мигрантов и соотечественников, включая молодых женщин с низкой квалификацией;
- развитие через обучающий хаб проекта цифровых, финансовых и предпринимательских навыков трудовых мигрантов и соотечественников, включая молодых женщин с низкой квалификацией.

1.4. Термины и определения:

Заявка	документ, заполняемый участником для участия в конкурсе
Конкурсный комитет	Экспертная группа, осуществляющая предварительный отбор потенциальных заявок, определяющая победителей

	Конкурса. Члены Гранатового комитета принимают участие в работе Комитета на безвозмездной основе и оценивают проекты путем закрытого голосования простым большинством голосов.
Консультант	Эксперты проекта, привлекаемые в рамках Конкурса для консультирования Участников по специфическим вопросам ведения бизнеса, цифровым навыкам и т. д.
Презентация	Устная и визуальная презентация Бизнес-идеи/Стартапа с целью нахождения поддержки, включая финансовую и инвестиционную
Стартап-проект	Инновационный бизнес или социальный проект, имеющий экономическую или социальную новизну, актуальность и практическую значимость, направленный на решение проблем, получение прибыли, создающий условия для улучшения жизни
Участники Конкурса	Физические лица (граждане Кыргызской Республики); Участники Конкурса могут выступать как индивидуально, так и в команде. Команда - группа партнёров/субъектов, объединенная общей целью. Состав команды указывается в Заявке.
Цифровая инициатива	Проект, использующий IT-возможности для решения проблем различных сфер жизнедеятельности людей и сообществ.

1.5. Бюджет, выделенный в рамках проекта на один малый грант составляет 5000 евро.

2. Подача заявки

2.1. Участник конкурса должен заполнить форму заявки согласно Приложения 1;

2.2. Необходимые документы для физических лиц:

- Резюме заявителя и ключевых участников стартапа или инициативы;
- Копия паспорта;
- Копия документа об образовании;
- Бизнес-план инициатив/стартапов;
- Бюджет проекта. Заявители должны представить подробное обоснование бюджета согласно Приложения 2;

- Заявление об отсутствии долговых и иных обязательств, которые могут отрицательно повлиять на реализацию проекта;

- 2 рекомендации от партнеров.

Примечание: в случае одобрения проектной заявки физические лица обязаны пройти процедуру регистрации ИП в ГНИ.

2.3. Расходы, связанные с подготовкой заявки.

Участник берет на себя все расходы, связанные с подготовкой заявки и сопровождающей документации;

2.4. Заявка должна полностью соответствовать общим требованиям данного Положения. Заявитель должен изучить инструкции, формы и условия, которые содержатся в данном

Положении. Риск несоответствия документов изложенным требованиям возлагается на самого участника конкурса, и может негативно повлиять на оценку заявки.

- 2.5. Участник, может воспользоваться консультацией экспертов проекта по цифровой и финансовой грамотности;
- 2.6. Заявка, подготовленная заявителями, и вся корреспонденция между заявителем и организаторами, относящиеся к Конкурсу, должны быть представлены на русском или на кыргызском языках.
- 2.7. Все расходы и итоговая запрашиваемая сумма в бюджете заявки указываются в Евро.
- 2.8. Заявки, которые соблюдают следующие пункты имеют преимущество:

3. Критерии отбора.

- 3.1. Заявка должна предложить краткий, но продуманный, реалистичный и отвечающий вышеизложенным целям бизнес-идею/стартап.
- 3.2. Четкая постановка проблемы и задач конкурсной заявки;
- 3.3. Наличие четко прописанного бизнес-плана (для стартапов- **Приложение 3А**) и рабочего плана для цифровых инициатив (**Приложение 3Б**);
- 3.4. Обеспечение устойчивости проекта;
- 3.5. Наличие собственного вклада (вклады в виде добровольной рабочей силы, финансовых средств, собственной земли, помещений, оборудования, транспорта и т.д.).
- 3.6. Заявка должна содержать детальный план бюджета.

4. Прием и отбор заявок проводится Конкурсным комитетом.

- 4.1. На конкурс принимаются заявки от физических лиц **на кыргызском и русском языках**. Все заявки должны быть представлены в формате, указанном в настоящем Положении (см. Форма заявки ниже). Форму заявки также можно скачать в электронном варианте на сайте: www.equality.inaqa.com.
- 4.2. **Конкурс проводится с 15 февраля по 10 марта 2023 г.**
Заявки будут приниматься в бумажном и/или электронном виде до 16.00 часов 10 марта 2023 года (письма, отправленные по почте, должны быть доставлены в офис проекта до 16.00 часов 10 марта 2023 года), по адресу: Кыргызская Республика, г. Бишкек, ул. 7-апреля 155а, каб. 310, ОФ «ИНАКВА» или на электронный адрес: inaqa.publicfoundation@yandex.ru.
Последний срок подачи заявок на конкурс – 10 марта 2023 года (письма, отправленные по почте, должны быть доставлены в офис проекта до 10 марта 2023 г.).
- 4.3. Конкурс будет проводиться в два этапа:

1й этап: отбор заявок в соответствии с целями конкурса (сроки отбора **13 по 17 марта 2023 г.**);

2й этап: отбор по итогам презентаций участников бизнес-идей по созданию цифрового предпринимательства, отобранных по итогам первого этапа (сроки отбора **28 по 29 марта 2023 г.**).

Внимание! Представляя конкурсной комиссии материалы о НПО, вы подтверждаете право комиссии размещать их на сайте www.equality.inaqa.com со ссылкой на источник информации.

Дополнительная информация:

Дополнительную информацию о проекте и проведении конкурса можно найти на сайте:
www.equality.inaqa.com.

Контактные телефоны:

(+996-708) 51-80-81 Нуркыз Суеркулова.



Финансирование
Европейского Союза

СОЦИАЛДЫК ЖАНА КАРЖЫЛЫК
ИНКЛЮЗИЯ ЖАНА ГЕНДЕРДИК
ТЕҢ УКУТУУЛУК УЧУН САНАРИПТИК
БИЛИМ БЕРҮҮ



ЦИФРОВОЕ ОБРАЗОВАНИЕ ДЛЯ
СОЦИАЛЬНОЙ И ФИНАНСОВОЙ
ИНКЛЮЗИИ И ГЕНДЕРНОГО РАВЕНСТВА

DIGITAL EDUCATION FOR SOCIAL AND
FINANCIAL INCLUSION AND GENDER
EQUALITY

Заявка на участие в конкурсе
по присуждению малых грантов на тему «Развитие цифрового
предпринимательства» в рамках проекта «E-QUALITY»

Прошу рассмотреть предоставленную Заявку и включить ее в число участников
Конкурса

Дата подачи заявки	
Наименование бизнес-идеи	Продвижение вовлечения и участия женщин и женщин-мигрантов в общественную жизнь и рынок труда через предпринимательские, цифровые и лидерские навыки

Сведения о заявителе:

ФИО заявителя:	
Контактные данные	
<i>Адрес по прописке:</i>	
<i>Адрес по месту проживания:</i>	
<i>Мобильный номер:</i>	
<i>Электронная почта:</i>	

Сведения о проекте:

Название бизнес-идей:	
Описание бизнес-идей (краткое описание инновационной, экономической и социальной новизны: (до 100 слов)	
Описание решений социально-экономических проблем (макс. 100 слов):	
Сроки реализации проекта:	
Общий бюджет бизнес-идеи, € (указать статьи расходов до 5000 €):	

К конкурсной Заявке прилагаются следующие документы:

1. _____
2. _____

* Я подтверждаю, что ознакомлен и согласен с условиями Конкурса, изложенными в Положении о Конкурсе.

* Я подтверждаю, что вся информация, указанная мною в настоящей Заявке, является достоверной.

* Я согласен с тем, что решение Конкурсного Комитета, по определению участников и победителей Конкурса, является окончательным.

Ф.И.О. Заявителя (полностью):

(подпись)

Приложение 2

Б Ю Д Ж Е Т

Проекта на участие в Конкурсе стартапов и цифровых инициатив DigiKonush

Бизнес-модель (только для стартапов)

**БИЗНЕС-МОДЕЛЬ
РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА МЕНТИ**

Бизнес-модель – это фундамент успешного построения Вашего бизнеса. Бизнес-модель – концептуальное описание ключевой бизнес-идеи, формата бизнеса, которые дают бизнесу преимущество над конкурентами.

**БИЗНЕС МОДЕЛЬ
(указать период на какой разработана бизнес модель)**

Партнеры	Ключевые процессы	Ценностное предложение	Каналы коммуникаций	Сегменты клиентов
	Ключевые ресурсы		Каналы сбыта	
Потоки расходов (сом в месяц) Средняя сумма ежемесячных постоянных расходов: Итого: _____ сом		Потоки доходов (сом в месяц) Планируемая сумма ежемесячного дохода: Итого _____ сом		

Партнеры:

Данный блок описывает ваших вероятных поставщиков и партнёров, без которых ваша бизнес-модель не может существовать. Можно выделить четыре основных типа партнерских отношений:

- Сотрудничество с неконкурирующими компаниями;
- Стратегическое партнёрство с компанией-конкурентом;
- Совместное предприятие для запуска новых бизнес-проектов;
- Отношения типа "поставщики-производитель".

Основные цели организации партнерских отношений:

- Оптимизация производства;
- Снижение риска и неопределенности;
- Поставка ресурсов и совместная деятельность.

Итак, для того чтобы определиться с данным элементом бизнес-модели необходимо ответить на следующие вопросы:

- Кто ваши ключевые партнеры?
- Кто ваши основные поставщики?
- Какие ключевые ресурсы вы приобретаете у партнеров?
- Какие основные активности проводят ваши партнеры?

Ключевые процессы:

Данный блок описывает действия, которые необходимы для реализации бизнес-модели. Это самые важные действия, без которых работа вашего бизнеса невозможна. Основными видами деятельности является:

- Производство;
- Разрешение проблем (консалтинг);
- Формирование сети/платформы.

Здесь основными вопросами являются:

- Какие действия требуются для раскрытия ценности предложения?
- Каковы ваши каналы продаж?
- Каковы ваши взаимоотношения с клиентами?
- Откуда должны прийти доходы?

Ценностное предложение:

Этот блок является ключевым в процессе выбора бизнес-модели и последующего позиционирования продукта или услуги. Необходимо четко сформулировать преимущества вашего продукта перед конкурентами. Также важно помнить, что абсолютно уникальных продуктов не бывает, ну или таковых единицы, а в большинстве случаев любой бизнес имеет конкурентов, как прямых, так и косвенных.

Основные вопросы:

- Какую ценность вы предлагаете клиенту?
- Какую из проблем клиента вы помогаете решить?
- Какие пакеты продуктов и услуг вы предлагаете каждому сегменту потребителей?
- Какие потребности клиентов вы удовлетворяете?

Здесь важно различать понятия "проблемы клиентов" и "потребности клиентов". Из чего складывается ценность продукта:

- Новизна;
- Производительность;
- Изготовление на заказ (индивидуальность);
- Улучшение условий труда;
- Дизайн;
- Статус;
- Цена;
- Снижение расходов
- Снижение риска
- Доступность, ранее недоступных вещей
- Удобство

Каналы коммуникаций:

Данный блок описывает типы отношений, которые устанавливаются с отдельными сегментами покупателей. Из типов отношений можно выделить следующие:

- Персональная поддержка;
- VIP персональная поддержка;
- Самообслуживание;

- Автоматизированное обслуживание;
- Совместное создание ценности.

Основными вопросами для данного блока будут:

- Какие отношения нужно выстроить с каждым сегментом покупателей (или каковы ожидания покупателей) так, чтобы поддерживать их?
- Какие взаимоотношения вы уже выстроили?
- Как они интегрированы с остальной частью вашей бизнес-модели?
- Насколько они дорогостоящие?

Кроме того, в этом пункте необходимо отразить степень соответствия предлагаемого продукта или услуги ожиданиям клиентов. Если качество не соответствует ожиданиям клиентов, то, помимо работы над его повышением, можно проводить альтернативную политику, например, корректировать ценовую политику или позиционирование.

Сегменты клиентов:

Данный блок - один из ключевых элементов бизнес-модели. От выбора целевой аудитории зависят прочие аспекты проектирования модели. Необходимо четко определить для кого разрабатывается/продается продукт. Однако существуют такие типы проектов, целевую аудиторию которых нельзя понять сразу, а в некоторых случаях делать это даже опасно, т.к. могут возникнуть рамки, ограничивающие развитие проекта. Сегментация клиентов работает в большей степени на развитых рынках нежели на новых.

Основные вопросы:

- Для кого вы создаете ценность?
- Кто ваши наиболее важные клиенты?

Ключевые ресурсы:

Этот блок включает в себя наиболее важные активы, необходимые для функционирования бизнес-модели.

Основные виды ресурсов:

- Материальные ресурсы;
- Интеллектуальные ресурсы;
- Персонал;
- Финансы.

Здесь, помимо всего прочего, важно указать те ресурсы, которые помогают продвигать продукт. Ими могут быть бренд, технология и т.д.

- Каких Ключевых Ресурсов требует ваше Предложение ценности?
- Каковы ваши каналы распространения? Взаимоотношения с клиентами?
- Каковы ваши источники дохода?

Каналы сбыта:

По сути, здесь необходимо описать то, как вы планируете донести до потребителя свое предложение ценности, как будете продавать свою продукцию или услуги, как собираетесь собирать обратную связь от клиентов и как хотите говорить с ними, чтобы вас услышали. Вы можете создать собственную дилерскую сеть, можете использовать возможности местных дистрибьюторов, можете дать им только "потрогать" рынок...

- Посредством каких каналов вы планируете налаживать взаимодействие с клиентами?
- Как вы делаете это сейчас?
- Как ваши каналы интегрированы в бизнес-модель?
- Какие из них работают лучше всего?
- Какие требуют наименьших затрат?

Потоки расходов:

Этот блок описывает расходы, связанные с функционированием бизнес-модели.

Основные вопросы к данному блоку:

- Какие основные затраты свойственны вашей бизнес-модели?
- Какие ключевые ресурсы являются самыми дорогими?
- Какие основные активности являются самыми дорогими?

Также здесь целесообразно сравнить по уровню затрат выбранные ранее компоненты бизнес-модели с возможными альтернативными вариантами.

Потоки доходов:

То, ради чего и задумывалась бизнес-модель. В бизнес-модели могут существовать два потока доходов:

- Доход от разовых сделок;
- Регулярный доход от периодических платежей.

Вот основные вопросы:

- За какую ценность ваши клиенты действительно готовы платить?
- За что они уже платят?
- Как они платят в настоящее время?
- Как они предпочитают платить?
- Каков вклад дохода от каждого отдельного направления деятельности в общую структуру доходов?

БИЗНЕС-ПЛАН

основные элементы

- Описание бизнеса, продукта/услуги;
- Описание рынка сбыта;
- Продажи и маркетинг;
- План производства;
- Организационная структура;
- Финансовый план;
- Факторы риска.

Цели, задачи, рабочий план проекта (только для цифровых инициатив)

1. Представить Методологию и детальный План реализации деятельности с описанием задач, сроков, исполнителей и рисков реализации, а также заполненную форму заявки с финансовым приложением.
2. Цель цифровой инициативы
3. Задачи

План реализации

Задача 1			
№п/п	Мероприятие	Индикаторы	Сроки и ответственные
Задача 2.			
Задача 3.			
Задача 4.			

Оценочная форма

Код Проекта _____

Дата: _____

ФИО члена жюри _____

Наименование критерия	Оценка критерия/значение критерия					Итого баллы
	Плохо /1	Слабо / 2	Удов./ 3	Хорошо /4	Отлично /5	
Актуальность темы проекта (идеи)						
Обоснованный бизнес-план (расчеты)						
Инновационная, экономическая и социальная новизна проекта (идеи)						
Практическое значение проекта (идеи)						
Возможность реализации проекта (идеи)						
Качество обоснования						

предложенных решений						
Оригинальност ь суждений и выводов						
Всего:						

Ваши существенные замечания и рекомендации по проекту и ее реализации:

Дополнительные комментарии:
