

УТВЕРЖДЕНО

АО «Деловая среда»

**Заместитель генерального директора
по платформенным решениям
и онлайн продуктам**


И.А. Комаров/
по Доверенности 00009/1 от 04.03.2025

“10” марта 2025 г.



ПОЛОЖЕНИЕ

о проведении конкурса молодежных предпринимательских инициатив

1. Общие положения

1.1. Положение о реализации конкурса молодежных предпринимательских инициатив (далее – «Положение») регламентирует условия, порядок организации и сроки реализации конкурса.

1.2. Организатором проведения конкурса молодежных предпринимательских инициатив (далее – «Конкурс») является АО «Деловая среда» (далее – Организатор).

1.3. Конкурс проводится в рамках обучающего проекта «Первое дело» (далее – Проект), реализуемого Организатором.

Цели проведения Конкурса:

- Расширения круга участников проекта:

Стимулирование вовлечения большего числа молодых людей, проявляющих интерес к предпринимательской деятельности, в обучающие и практические программы проекта.

- Привлечения внимания к проекту «Первое дело»:

Повышение узнаваемости проекта среди целевой аудитории, популяризация предпринимательского образования и поддержки старта собственного дела.

- Мотивации участников к активному участию:

Повышение заинтересованности участников за счёт предоставления возможности получить денежные призы и иные формы признания их предпринимательских инициатив.

- Выявления и поддержки перспективных проектов:

Поиск, отбор и содействие развитию наиболее перспективных бизнес-идей среди участников Конкурса с целью дальнейшего продвижения их в предпринимательской среде.

1.4. Положение действует в течение всего срока проведения Проекта и Конкурса.

2. Цели и этапы Проекта

2.1. Основные цели Проекта:

- вовлечение в предпринимательскую деятельность лиц, имеющих предпринимательский потенциал и (или) мотивацию к созданию собственного бизнеса;
- формирование положительного образа предпринимательства среди населения Российской Федерации, в т.ч. среди молодежи в возрасте 18 - 35 лет;
- содействие развитию идей молодежи на первоначальных этапах становления в качестве предпринимателя;
- информирование участников об условиях обслуживания индивидуальных предпринимателей и юридических лиц в ПАО «Сбербанк»;
- обеспечение возможности обмена знаниями, необходимыми для оценки, планирования и реализации предпринимательских идей.

2.2. Этапы Проекта:

2.2.1. Прием заявок на участие в Проекте: с 20.03.2025 по 10.04.2025;

2.2.2. Проведение обучающих мероприятий Проекта, подача заявок на участие в Конкурсе: с 15.04.2025 по 12.05.2025;

2.2.3. 1 этап Конкурса (питч-сессии): с 20.05.2025 по 21.05.2025;

2.2.4. 2 этап Конкурса (финальная защита проектов): 30.05.2025.

3. Участники Проекта

3.1. К участию в Проекте допускаются совершеннолетние граждане Российской Федерации, не ограниченные и не лишенные дееспособности.

3.2. Для участия в Проекте лица, указанные в п.3.1, подают заявку посредством регистрации на лендинге Организатора по ссылке <https://project.dasreda.ru/pervoedelo-vesna-2025>

Заявки принимаются с 20.03.2025 по 10.04.2025, время окончания приема заявок – 10.04.2025, 18.00 по московскому времени.

3.3. Лица, зарегистрировавшиеся на Проект в порядке, предусмотренном п.3.2, получают статус «**Слушателя Проекта**» (далее – Слушатель).

3.4. Организатор предоставляет участникам со статусом Слушателя следующие возможности:

3.4.1. Доступ в личный кабинет на обучающей платформе Организатора¹.

3.4.2. Доступ к теоретическим материалам Проекта, в том числе вебинарам в онлайн-формате и в формате видеозаписей, методическим материалам, шаблонам документов, чек-листам.

3.4.3. Организатор создает коммуникационную площадку для общения Слушателей посредством чата в Telegram.

3.5. В период по 29.04.2025 включительно участники со статусом Слушатель могут получить статус «**Активного участника Проекта**» (далее – Активный участник). Для этого Слушатель заполняет электронную форму регистрации, которая будет направлена Организатором всем Слушателям Проекта.

Заполнение электронной формы регистрации является подтверждением намерения Слушателя открыть бизнес и/или расчетно-кассовое обслуживание в ПАО «Сбербанк» (далее – РКО) во время Проекта, если до начала Проекта Слушатель не имел бизнеса/РКО.

3.6. Организатор предоставляет участникам со статусом Активного участника следующие возможности:

3.6.1. Доступ в личный кабинет на обучающей платформе Организатора.

3.6.2. Доступ к теоретическим материалам Проекта, в том числе вебинарам в онлайн-формате и в формате видеозаписей, методическим материалам, шаблонам документов, чек-листам.

3.6.3. Менторское сопровождение в групповом формате.

3.6.4. Доступ к домашним заданиям (заданиям для самостоятельной работы) с проверкой и обратной связью от ментора.

3.6.5. Организатор создает коммуникационные площадки для группового общения Активных участников с менторами посредством чата в Telegram.

3.7. Организатор лишает участника статуса Активного участника, если на 29.04.2025 не выполнены следующие условия:

- у участника зарегистрирован бизнес (регистрация юридического лица или регистрация физического лица в качестве индивидуального предпринимателя);

- у участника открыто РКО в ПАО «Сбербанк».

3.8. Первые 40 (сорок) Активных участников, которые до 10.04.2025 18:00 по московскому времени открыли РКО по предложенной Организатором ссылке <https://fstrk.cc/YR4HvkgL>, получают приз: 3 (три) дополнительные встречи (в онлайн формате) с менторами.

3.9. Активный Участник, переведенный в статус Слушателя, утрачивает возможности, предусмотренные п.3.6 настоящего Положения, и сохраняет возможности, предусмотренные п. 3.4 настоящего Положения.

4. Участники Конкурса

4.1. К участию в Конкурсе допускаются Активные участники Проекта, которые на 12.05.2025 выполнили все указанные требования:

- участник является индивидуальным предпринимателем или единоличным исполнительным органом юридического лица;

¹ Программа для ЭВМ «Система для создания обучающего контента и взаимодействия с пользователями с возможностью включения нативной рекламы», правообладателем которой является Организатор (запись в реестре Российских программ для ЭВМ и баз данных от 13.02.2023 №16601 произведена на основании поручения Министерства цифрового развития, связи и массовых коммуникаций Российской Федерации от 13.02.2023 по протоколу заседания экспертного совета от 06.02.2023 № 91пр.

- участник – индивидуальный предприниматель имеет действующий расчетный счет индивидуального предпринимателя в ПАО «Сбербанк» или юридическое лицо, единоличным исполнительным органом которого является участник, имеет действующий расчетный счет в ПАО «Сбербанк»;

- участник просмотрел все вебинары Проекта;

- участник выполнил все домашние задания, предусмотренные Проектом.

4.2. Для участия в Конкурсе Активный участник в срок не позднее 12.05.2025 18:00 по московскому времени направляет Организатору заявку на участие в Конкурсе по форме/ ссылке, которую Организатор размещает на коммуникационных площадках Проекта в Telegram.

5. 1 этап Конкурса (Питч-сессии)

5.1. Участники Питч-сессий представляют на защиту проекты в следующих направлениях:

- Торговля и маркетинг
- Образование для взрослых и детей
- Производство и переработка
- Строительство и ремонт
- Продукты и общественное питание
- Здоровье и красота
- Деловые услуги и ИТ
- Спорт, туризм, event
- Сельское хозяйство
- Социальное предпринимательство

5.2. Питч-сессия проводится в онлайн формате. Установленное время защиты проекта участника – 10 минут, из которых 5 минут занимает презентация участника, 5 минут – вопросы членов экспертного жюри питч-сессии. Организатор распределяет участников по группам для проведения питч-сессий и составляет график проведения питч-сессий.

5.3. Оценку проектов участников Питч-сессий проводит экспертное жюри, сформированное в соответствии с п.8.1 настоящего Положения.

5.4. В рамках Питч-сессий участники распределяются на три категории:

Категория 1: участник открыл бизнес и РКО на Проекте, при этом на момент подачи заявки на участие в Проекте он не имел зарегистрированного бизнеса и не осуществлял ранее предпринимательскую деятельность;

Категория 2: участник зарегистрировал бизнес менее года назад на дату подачи заявки на участие в Проекте;

Категория 3: участник осуществляет предпринимательскую деятельность более одного года на дату подачи заявки на участие в Проекте.

5.5. Члены экспертного жюри оценивают проекты участников по критериям, указанным в п.5.6 – 5.7 настоящего Положения.

5.5.1. Шкала оценки:

Для оценки каждого критерия используется шкала от 1 до 10, где:

- 1 балл — Критерий практически не проработан. Работа выполнена на слабом уровне.

- 5 баллов — Средний уровень проработки. Обнаруживаются недочеты или недостаток конкретики.

- 10 баллов — Критерий проработан на высоком уровне. Работа завершена и доведена до отличного результата.

5.5.2. Итоги оценки:

- По каждому критерию члены экспертного жюри выставляют оценки в оценочном листе по форме, предусмотренной Приложением № 1 к настоящему Положению.

- Итоговая сумма баллов по проекту участника рассчитывается как сумма оценок всех членов экспертного жюри.

- Максимально возможный балл для проекта участника от каждого члена экспертного жюри: 100 (сто) баллов.

5.5.3. Категории оценки качества выполнения проекта участником от каждого члена экспертного жюри:

- 85–100 баллов: Проект оценивается как отлично проработанный, демонстрирует высокую степень завершенности и полноты проработки основных аспектов.

- 70–84 балла: Проект оценивается как хороший, однако присутствуют небольшие недочеты, не влияющие на общую структуру и реализуемость проекта.

- 50–69 баллов: Проект оценивается как средний, при этом требует значительной доработки для достижения полного соответствия предъявляемым требованиям.

- Менее 50 баллов: Проект оценивается как имеющий низкую степень проработки, характеризуется недостатком данных и проработки ключевых элементов.

5.6. Таблица критериев и оценки для участников **Категории 1**: Участник открыл бизнес и РКО на проекте

Критерий	Показатели оценки	Количество баллов
Прогресс на проекте	<p>Есть результаты на проекте:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Участник показал развитие идеи в продукт, запустил ключевые процессы - Есть команда или необходимые компетенции у лидера, для реализации проекта 	<p>Рекомендации по оценке: Шкала оценки: от 1 до 10, где:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 1 — Критерий практически не проработан. Слабая работа. - 5 — Средний уровень проработки, не хватает конкретики. - 10 — Всё отлично проработано, доведено до высокого уровня.
Описание продукта и ЦА	<p>Четко описан продукт:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Определена проблема, которую он решает - Обозначена целевая аудитория. 	<p>Рекомендации по оценке: Шкала оценки: от 1 до 10, где:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 1 — Критерий практически не проработан. Слабая работа. - 5 — Средний уровень проработки, не хватает конкретики. - 10 — Всё отлично проработано, доведено до высокого уровня.
Сайт продукта	<p>Сайт создан и выполняет базовые функции для представления компании</p> <ul style="list-style-type: none"> - Наличие ключевой информации о компании и продукте/услугах - На сайте есть форма для оформления заявки (заказа), либо возможность связаться с компанией (запрос на обратный звонок, электронная почта, чат, консультация). - Есть раздел с контактной информацией (телефон, адрес, e-mail) 	<p>Рекомендации по оценке: Шкала оценки: от 1 до 10, где:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 1 — Критерий практически не проработан. Слабая работа. - 5 — Средний уровень проработки, не хватает конкретики. - 10 — Всё отлично проработано, доведено до высокого уровня.
Каналы привлечения клиентов	<p>Участник протестировал инструменты привлечения клиентов, описал их метрики и результативность</p> <ul style="list-style-type: none"> - Участником протестировано минимум два разных канала привлечения клиентов - Размещены рекламные объявления (например, таргетированная реклама, контекстная реклама, публикации в партнёрских аккаунтах). - Создан органический контент в 	<p>Рекомендации по оценке: Шкала оценки: от 1 до 10, где:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 1 — Критерий практически не проработан. Слабая работа. - 5 — Средний уровень проработки, не хватает конкретики. - 10 — Всё отлично проработано, доведено до высокого уровня.

	соцсетях для привлечения первой аудитории (сторис, посты, видео и т.д.)	
Продажи на проектной ярмарке	Обозначены результаты ярмарки (количество продаж, оборот, отзывы клиентов, первые заказчики/покупатели).	Рекомендации по оценке: Шкала оценки: от 1 до 10, где: - 1 — Критерий практически не проработан. Слабая работа. - 5 — Средний уровень проработки, не хватает конкретики. - 10 — Всё отлично проработано, доведено до высокого уровня.
Первые продажи и результаты	Участник достиг первых продаж через собственные или привлеченные каналы и продемонстрировал результаты своей работы - Участник подтвердил первые продажи своего продукта/услуги через личное взаимодействие или онлайн-магазин. - Продажи осуществлены через один или несколько каналов Количество продаж (зафиксированное число сделок/транзакций).	Рекомендации по оценке: Шкала оценки: от 1 до 10, где: - 1 — Критерий практически не проработан. Слабая работа. - 5 — Средний уровень проработки, не хватает конкретики. - 10 — Всё отлично проработано, доведено до высокого уровня.
Финансовая модель	- Реалистичность доходов и расходов: насколько точно рассчитаны доходы и расходы. - Рентабельность: рентабельность бизнеса.	Рекомендации по оценке: Шкала оценки: от 1 до 10, где: - 1 — Критерий практически не проработан. Слабая работа. - 5 — Средний уровень проработки, не хватает конкретики. - 10 — Всё отлично проработано, доведено до высокого уровня.
Планы развития	- Стратегическое планирование: наличие плана развития на ближайшее время - Конкретика: конкретные шаги и цифры в плане, их реалистичность	Рекомендации по оценке: Шкала оценки: от 1 до 10, где: - 1 — Критерий практически не проработан. Слабая работа. - 5 — Средний уровень проработки, не хватает конкретики. - 10 — Всё отлично проработано, доведено до высокого уровня.
Креативность подходов	- Участник использует нестандартные подходы в бизнесе или маркетинге - Участник способен объяснить, как идея масштабируется или улучшает существующий рынок.	Рекомендации по оценке: Шкала оценки: от 1 до 10, где: - 1 — Критерий практически не проработан. Слабая работа. - 5 — Средний уровень проработки, не хватает конкретики. - 10 — Всё отлично проработано, доведено до высокого

		уровня.
Оценка профессионализма и убедительности выступления	<ul style="list-style-type: none"> - Полнота раскрытия проекта, наличие структуры и выводов - Визуальное оформление: качество и уместность использования визуальных материалов (слайды, графики, диаграммы) - Эффективность коммуникации: способность докладчика поддерживать контакт с аудиторией, отвечать на вопросы и управлять дискуссией. Учитывается также уверенность и эмоциональная составляющая выступления. 	Рекомендации по оценке: Шкала оценки: от 1 до 10, где: <ul style="list-style-type: none"> - 1 — Критерий практически не проработан. Слабая работа. - 5 — Средний уровень проработки, не хватает конкретики. - 10 — Всё отлично проработано, доведено до высокого уровня.
Максимальное количество баллов		100

5.7. Таблица критериев и оценки для **Категории 2** и **Категории 3**: участник зарегистрировал бизнес менее года назад на дату подачи заявки на участие в Проекте или участник осуществляет предпринимательскую деятельность более одного года на дату подачи заявки на участие в Проекте

Критерий	Показатели оценки	Количество баллов
Развитие бизнеса на проекте	Участник показал положительное развитие бизнеса во время работы на проекте <ul style="list-style-type: none"> - Проработал идеи по созданию продукта или услуги. - Решил организационные вопросы, заложил основу для будущего роста. 	Рекомендации по оценке: Шкала оценки: от 1 до 10, где: <ul style="list-style-type: none"> - 1 — Критерий практически не проработан. Слабая работа. - 5 — Средний уровень проработки, не хватает конкретики. - 10 — Всё отлично проработано, доведено до высокого уровня.
Описание продукта и ЦА	Продукт представлен ясно, грамотно расписана проблема и его уникальность для целевой аудитории <ul style="list-style-type: none"> - Четко сформулировано, чем является продукт или услуга. - Участник обозначил конкретную проблему или потребность, которая существует у его целевой аудитории. - Выделены конкретные преимущества продукта перед конкурентами. - Проект понимает мотивацию, потребности, "боли" и желания своей аудитории. 	Рекомендации по оценке: Шкала оценки: от 1 до 10, где: <ul style="list-style-type: none"> - 1 — Критерий практически не проработан. Слабая работа. - 5 — Средний уровень проработки, не хватает конкретики. - 10 — Всё отлично проработано, доведено до высокого уровня.
Сайт продукта	Сайт создан и выполняет базовые функции для представления компании <ul style="list-style-type: none"> - Наличие ключевой информации 	Рекомендации по оценке: Шкала оценки: от 1 до 10, где: <ul style="list-style-type: none"> - 1 — Критерий практически не

	<p>о компании и продукте/услугах</p> <ul style="list-style-type: none"> - На сайте есть форма для оформления заявки (заказа), либо возможность связаться с компанией (запрос на обратный звонок, электронная почта, чат, консультация). - Есть раздел с контактной информацией (телефон, адрес, e-mail). 	<p>проработан. Слабая работа.</p> <ul style="list-style-type: none"> - 5 — Средний уровень проработки, не хватает конкретики. - 10 — Всё отлично проработано, доведено до высокого уровня.
Каналы привлечения клиентов	<p>Протестированы и работают несколько каналов, есть качественные метрики</p> <ul style="list-style-type: none"> - Указаны каналы, которые соответствуют целевой аудитории и продукту - Ясно описаны методы тестирования: какие активности проводились и с какой целью. - Указаны определённые метрики привлечения - Есть примеры успешного взаимодействия с клиентами через каналы 	<p>Рекомендации по оценке:</p> <p>Шкала оценки: от 1 до 10, где:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 1 — Критерий практически не проработан. Слабая работа. - 5 — Средний уровень проработки, не хватает конкретики. - 10 — Всё отлично проработано, доведено до высокого уровня.
Продажи в течение проекта	<p>Показан рост продаж за период проекта</p> <ul style="list-style-type: none"> - Указано точное количество реализованных заказов или проданных единиц товара. - Сопоставление количества продаж к началу проекта и в финале акселерации. - Рост финансовых показателей чётко соотнесён с продажами. - Участник способен интерпретировать метрики и статистику, представлять их грамотно и логично. 	<p>Рекомендации по оценке:</p> <p>Шкала оценки: от 1 до 10, где:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 1 — Критерий практически не проработан. Слабая работа. - 5 — Средний уровень проработки, не хватает конкретики. - 10 — Всё отлично проработано, доведено до высокого уровня.
Интеграция продуктов банка	<p>Участник грамотно использовал продукты банка для улучшения бизнеса</p> <ul style="list-style-type: none"> - Расчётный счёт используется для оптимизации финансовых операций, учёта расходов и доходов. - Участник подключил дополнительные банковские сервисы - Демонстрация того, как использование банковских продуктов улучшило показатели бизнеса: рост продаж, удобство расчётов, оптимизация процессов. 	<p>Рекомендации по оценке:</p> <p>Шкала оценки: от 1 до 10, где:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 1 — Критерий практически не проработан. Слабая работа. - 5 — Средний уровень проработки, не хватает конкретики. - 10 — Всё отлично проработано, доведено до высокого уровня.
Финансовая модель	<p>Участник представил детальный финансовый план</p> <ul style="list-style-type: none"> - Финансовая модель 	<p>Рекомендации по оценке:</p> <p>Шкала оценки: от 1 до 10, где:</p>

	<p>представлена логично и прозрачно (например, таблицы, графики).</p> <ul style="list-style-type: none"> - Включены ключевые элементы: доходы, расходы, прогнозы, показатели рентабельности. 	<ul style="list-style-type: none"> - 1 — Критерий практически не проработан. Слабая работа. - 5 — Средний уровень проработки, не хватает конкретики. - 10 — Всё отлично проработано, доведено до высокого уровня.
Масштабируемость бизнеса	<p>Планы масштабирования, готовность к выходу на новые рынки или расширению текущих операционных процессов</p> <ul style="list-style-type: none"> - Участник представил конкретную стратегию расширения: выход на новые рынки, увеличение объёмов продаж, запуск новых продуктов или услуг. - Чётко обоснованы этапы масштабирования. Операционные процессы и ресурсы бизнеса готовы работать с увеличенными объёмами. - Применение технологий или инструментов автоматизации, которые позволяют поддерживать рост. 	<p>Рекомендации по оценке:</p> <p>Шкала оценки: от 1 до 10, где:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 1 — Критерий практически не проработан. Слабая работа. - 5 — Средний уровень проработки, не хватает конкретики. - 10 — Всё отлично проработано, доведено до высокого уровня.
Креативность подходов	<ul style="list-style-type: none"> - Участник использует нестандартные подходы в бизнесе или маркетинге - Участник способен объяснить, как идея масштабируется или улучшает существующий рынок. 	<p>Рекомендации по оценке:</p> <p>Шкала оценки: от 1 до 10, где:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 1 — Критерий практически не проработан. Слабая работа. - 5 — Средний уровень проработки, не хватает конкретики. - 10 — Всё отлично проработано, доведено до высокого уровня.
Оценка профессионализма и убедительности выступления.	<ul style="list-style-type: none"> - Полнота раскрытия проекта, наличие структуры и выводов - Визуальное оформление: качество и уместность использования визуальных материалов (слайды, графики, диаграммы) - Эффективность коммуникации: способность докладчика поддерживать контакт с аудиторией, отвечать на вопросы и управлять дискуссией. Учитывается также уверенность и эмоциональная составляющая выступления. 	<p>Рекомендации по оценке:</p> <p>Шкала оценки: от 1 до 10, где:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 1 — Критерий практически не проработан. Слабая работа. - 5 — Средний уровень проработки, не хватает конкретики. - 10 — Всё отлично проработано, доведено до высокого уровня.
Максимальное количество баллов		100

5.8. По итогам проведения Питч-сессий Организатор формирует список участников 2 этапа Конкурса (далее – шорт-лист) с учетом требований, предусмотренных п.5.9 – 5.12 настоящего Положения.

5.9. В шорт-лист включаются участники из каждой категории, предусмотренной п.5.4 настоящего Положения, набравшие наибольшее количество баллов, чьи проекты получили не менее 85 (восемьдесят пять) баллов от каждого члена экспертного жюри.

Распределение мест в шорт-листе осуществляется следующим образом:

- Категория 1: участники без опыта предпринимательской деятельности - 6 (шесть) мест;
- Категория 2: участники, осуществляющие предпринимательскую деятельность сроком до 1 (одного) года - 4 (четыре) места;
- Категория 3: участники, осуществляющие предпринимательскую деятельность сроком более 1 (одного) года - 2 (два) места.

5.10. При наличии оценки ниже 85 (восемьдесят пять) баллов хотя бы от одного члена экспертного жюри, участник не может быть допущен ко 2 этапу Конкурса.

5.11. Если несколько участников в одной и той же категории по итогам Питч-сессии имеют одинаковое количество баллов, при отборе участников для включения в шорт-лист будут дополнительно учитываться следующие критерии:

- Активность участника во время обучения — посещаемость мероприятий, участие в дискуссиях и вебинарах, выполнение дополнительных заданий (+10 баллов);
- Персональная оценка ментора — рекомендации, предоставленные ментором, отражающие степень вовлеченности и прогресса участника в процессе обучения (+10 баллов);
- Своевременность и полнота выполнения заданий — выполнение ключевых этапов программы с соблюдением установленных сроков и требований (+10 баллов);
- Общее впечатление экспертного жюри — оценка результатов участия на основании совокупности факторов, демонстрирующих профессионализм, ответственность и потенциал проекта участника (+10 баллов).

5.12. Окончательное решение о включении в шорт-лист принимается членами экспертного жюри питч-сессий с учетом всех представленных материалов и достижений участника.

6. 2 этап Конкурса (Финальная защита проектов)

6.1. На финальной защите проектов участники, включенные в шорт-лист, представляют свои проекты, ранее прошедшие оценку на Питч-сессии.

6.2. Финальная защита проектов проводится в офлайн формате (проезд к месту проведения и проживание участник оплачивает самостоятельно). Установленное время защиты проекта участника – 10 минут, из которых 5 минут занимает презентация участника, 5 минут – вопросы членов экспертного жюри Финальной защиты проектов.

6.3. Оценку проектов участников Финальной защиты проектов проводит экспертное жюри, сформированное в соответствии с п.8.2 настоящего Положения.

6.4. Члены экспертного жюри оценивают проекты участников по критериям, указанным в п. 6.5 настоящего Положения.

6.4.1. Шкала оценки:

Для оценки каждого критерия используется шкала от 1 до 10, где:

- 1 балл — Критерий практически не проработан. Работа выполнена на слабом уровне.
- 5 баллов — Средний уровень проработки. Обнаруживаются недочеты или недостаток конкретики.
- 10 баллов — Критерий проработан на высоком уровне. Работа завершена и доведена до отличного результата.

6.4.2. Итоги оценки:

- По каждому критерию члены экспертного жюри выставляют оценки в оценочном листе по форме, предусмотренной Приложением № 2 к настоящему Положению.
- Итоговая сумма баллов по проекту участника рассчитывается как сумма оценок всех членов экспертного жюри.
- Максимально возможный балл для проекта участника от каждого члена экспертного жюри: 100 (сто) баллов.

6.5. Таблица критериев и оценки для Финальной защиты проектов

Критерии	Показатели оценки	Количество баллов
Ценностное предложение	Оценивается наличие анализа рынка, понимание	- Анализ рынка отсутствует - 0 баллов

	потребностей целевой аудитории и чётко сформулированное уникальное торговое предложение (УТП).	- Анализ рынка представлен частично - 1-10 баллов - Полный анализ рынка и понятное УТП - 11-20 баллов
Маркетинговая стратегия бизнеса	Учитывается проработка маркетинговой стратегии: анализ потребителей, выбор каналов продвижения, логика в выстраивании коммуникации с клиентами.	- Стратегия не представлена - 0 баллов - Частично представлены анализ потребителей/каналы продвижения - 1-10 баллов - Полная маркетинговая стратегия с анализом потребителей и каналами продвижения - 11-20 баллов
Финансовая модель продукта	Оценивается наличие финансовых расчётов: доходы, расходы, инвестиции, оценка прибыльности и устойчивости бизнес-модели.	- Финансовая модель не представлена - 0 баллов - Частично представлены доходы/расходы - 1-10 баллов - Полная финансовая модель с расчетом прибыльности - 11-20 баллов
Перспективы развития продукта	Учитывается представление стратегии масштабирования, планы по расширению, потенциальные точки роста и прогнозируемые результаты.	- Перспективы развития не представлены - 0 баллов - Частично представлена стратегия развития - 1-5 баллов - Полная стратегия развития с показателями роста - 6-10 баллов
Презентация и защита проекта	Оценивается структура и качество презентации, уверенность спикера, полнота и чёткость ответов на вопросы жюри.	- Слабая презентация, неуверенные ответы - 0-10 баллов - Хорошая презентация, неполные ответы на вопросы - 11-20 баллов - Отличная презентация, уверенные и полные ответы - 21-30 баллов
Максимальное количество баллов		100

6.6. В рамках Финальной защиты проектов участники распределяются по трем номинациям:

6.6.1. Номинация «Звезда родилась» - для участников, открывших бизнес в рамках проекта (Категория 1, предусмотренная п. 5.4 настоящего Положения).

6.6.2. Номинация «Прорыв года» - для бизнеса возрастом до 1 года (Категория 2, предусмотренная п. 5.4 настоящего Положения).

6.6.3. Номинация «На опыте» - для бизнеса старше 1 года (Категория 3, предусмотренная п. 5.4 настоящего Положения).

6.7. Победителями Конкурса становятся участники, набравшие наибольшее количество баллов на Финальной защите проектов в каждой номинации, предусмотренной п. 6.6 настоящего Положения.

6.8. Итоги Конкурса подводятся в день Финальной защиты проектов и оформляются в виде Протокола экспертного жюри Финальной защиты по форме, предусмотренной Приложением № 3 на настоящему Положению (далее – Протокол) .

6.9. Победители Конкурса получают от Организатора призы в соответствии с разделом 7 настоящего Положения.

7. Призы Конкурса

7.1. Организатор предоставляет участникам Конкурса призы по номинациям, указанным в п.6.6 настоящего Положения.

7.2. Призы в номинации «Звезда родилась»:

1 место – 1 000 000,00 (Один миллион) рублей 00 копеек;

2 место – 300 000,00 (Триста тысяч) рублей 00 копеек;

3 место – 200 000,00 (Двести тысяч) рублей 00 копеек.

7.3. Призы в номинации «Прорыв года»:

1 место – 300 000,00 (Триста тысяч) рублей 00 копеек;

2 место – 200 000,00 (Двести тысяч) рублей 00 копеек.

7.4. Приз в номинации «На опыте»:

1 место – 100 000,00 (Сто тысяч) рублей 00 копеек.

7.5. В случае если в какой-либо номинации отсутствуют участники, соответствующие установленным критериям категории участников, предусмотренным п.5.4, и критериям включения в шорт-лист, предусмотренным п. 5.8 настоящего Положения, Организатор оставляет за собой право перераспределить призовой фонд между другими номинациями для поддержки наиболее перспективных проектов.

7.6. Для получения приза победитель направляет Организатору Заявление по форме, предусмотренной Приложением № 4 к настоящему Положению, содержащее банковские реквизиты расчетного счета, открытого в ПАО «Сбербанк», в течение 5 (пяти) рабочих дней с даты подведения итогов Конкурса.

7.7. Выплата осуществляется Организатором на основании Протокола, по банковским реквизитам, представленным победителем, в течение 30 (тридцати) рабочих дней со дня подведения итогов Конкурса.

7.8. Участник проекта, который получил доход, подлежащий налогообложению, производит уплату налога самостоятельно. Ответственность за неуплату налогов несет участник проекта.

7.9. В случае, возникновения спорных ситуаций, связанных с выплатами призов, срок выплат по оспариваемым призам сдвигается пропорционально времени необходимого для решения спорной ситуации. Если срок урегулирования спорной ситуации будет продолжаться более 30 (тридцати) календарных дней Организатор Конкурса вправе аннулировать свое решение по спорному призу и признать результат по нему не состоявшимся.

7.10. В случае отказа победителя от приза или невозможности его получения:

- победитель должен уведомить Организатора об отказе от приза в письменной форме на электронную почту Организатора в течение 5 (пяти) рабочих дней с момента объявления результатов Конкурса;

- в случае отказа победителя от приза или непредоставления необходимых данных для его получения в установленный срок, приз считается невостребованным;

- Организатор вправе распорядиться невостребованным призом по своему усмотрению, в том числе передать его следующему по рейтингу участнику Конкурса;

- замена приза на другие призы не производится.

8. Жюри Конкурса

8.1. Экспертное жюри Питч-сессий.

8.1.1. В состав экспертного жюри питч-сессий могут входить:

- эксперты в области предпринимательства, экономики и инвестиций;

- представители ПАО «Сбербанк» и АО «Деловая среда»;

- представители федеральных и региональных органов исполнительной власти;

- представители институтов развития и организаций инфраструктуры поддержки предпринимательства;

- успешные предприниматели и бизнес-тренеры.

8.1.2. Персональный состав экспертного жюри формируется Организатором для каждой питч-сессии отдельно и может изменяться в зависимости от специфики представляемых проектов.

8.2. Экспертное жюри Финальной защиты проектов.

8.2.1. В состав экспертного жюри Финальной защиты проектов входят:

- представители топ-менеджмента ПАО «Сбербанк»;

- руководители профильных подразделений ПАО «Сбербанк» и АО «Деловая среда»;

- представители федеральных органов исполнительной власти;

- ведущие эксперты в области предпринимательства, экономики и инвестиций;

- представители крупнейших институтов развития и организаций инфраструктуры поддержки предпринимательства;

- признанные лидеры бизнес-сообщества.

8.2.2. Персональный состав экспертного жюри Финальной защиты проектов утверждается Организатором не позднее чем за 1 (один) календарный день до даты проведения финальных защит.

9. Основания для досрочного прекращения участия участника в Проекте/Конкурсе

9.1 Участник может быть незамедлительно отчислен с проекта в случае:

- деструктивного поведения, которое выражается в намеренном срыве занятий, создании конфликтных ситуаций или негативной атмосферы в группе в Telegram;

- оскорбительных высказываний, унижающих честь и достоинство других участников Проекта, менторов, спикеров Проекта, Организатора, в том числе в устной форме, письменных сообщениях или социальных сетях;

- действий, направленных на дискредитацию Проекта или его участников;

- любых форм буллинга, травли или психологического давления на других участников Проекта.

- выявления фактов приобретения участником действующего бизнеса или регистрации бизнеса на третье лицо, что противоречит целям и задачам обучающей программы, направленной на развитие навыков самостоятельного создания и ведения бизнеса.

9.2. Организатор принимает решение о досрочном прекращении участия участника в Проекте/Конкурсе в случае, если участник не прекратит действия, указанные в п.9.1 настоящего Положения, после двух предупреждений от Организатора или модератора группы в Telegram.

9.3. При досрочном прекращении участия участника в Проекте/Конкурсе участник лишается возможностей, предусмотренных п.3.4, 3.6 настоящего Положения.

10. Интеллектуальная собственность

10.1. Все права на результаты интеллектуальной деятельности, созданные участниками в рамках Проекта, принадлежат их авторам.

10.2. Участник Проекта гарантирует, что представленные им материалы не нарушают права третьих лиц, включая авторские и смежные права.

10.3. Направляя заявку на участие в Проекте, участник предоставляет Организатору право использовать предоставленные им материалы в целях:

- размещения информации о проекте на сайте Проекта и в социальных сетях;

- публикации в информационных и рекламных материалах Проекта;

- использования в презентационных материалах Проекта.

12.4. Организатор обязуется указывать авторство при любом использовании материалов участников Проекта.

12.5. В случае предъявления третьими лицами претензий к Организатору, связанных с нарушением авторских или иных прав на представленные участником материалы, участник обязуется урегулировать такие претензии самостоятельно и за свой счет.

12.6. Участники сохраняют за собой все права на дальнейшее использование своей интеллектуальной собственности и коммерциализацию своих проектов.

12.7. Организатор Проекта не претендует на коммерческое использование проектов участников без заключения соответствующих договоров с авторами.

Оценочный лист для питч-сессий Конкурса молодежных предпринимательских инициатив

Дата	
ФИО эксперта	
Должность эксперта	
Этап конкурса	

Критерии оценки проектов для 1 категории: Участник открыл бизнес и счет на проекте :

Критерий	Показатели оценки	Количество баллов
Прогресс на проекте	<p>Есть результаты на проекте:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Участник показал развитие идеи в продукт, запустил ключевые процессы - Есть команда или необходимые компетенции у лидера, для реализации проекта 	<p>Рекомендации по оценке:</p> <p>Шкала оценки: от 1 до 10, где:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 1 — Критерий практически не проработан. Слабая работа. - 5 — Средний уровень проработки, не хватает конкретики. - 10 — Всё отлично проработано, доведено до высокого уровня.
Описание продукта и ЦА	<p>Четко описан продукт:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Определена проблема, которую он решает - Обозначена целевая аудитория. 	<p>Рекомендации по оценке:</p> <p>Шкала оценки: от 1 до 10, где:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 1 — Критерий практически не проработан. Слабая работа. - 5 — Средний уровень проработки, не хватает конкретики. - 10 — Всё отлично проработано, доведено до высокого уровня.
Сайт продукта	<p>Сайт создан и выполняет базовые функции для представления компании</p> <ul style="list-style-type: none"> - Наличие ключевой информации о компании и продукте/услугах - На сайте есть форма для оформления заявки (заказа), либо возможность связаться с компанией (запрос на обратный звонок, электронная почта, чат, консультация). - Есть раздел с контактной информацией (телефон, адрес, e-mail). 	<p>Рекомендации по оценке:</p> <p>Шкала оценки: от 1 до 10, где:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 1 — Критерий практически не проработан. Слабая работа. - 5 — Средний уровень проработки, не хватает конкретики. - 10 — Всё отлично проработано, доведено до высокого уровня.
Каналы привлечения клиентов	<p>Участник протестировал инструменты привлечения клиентов, описал их метрики и результативность</p> <ul style="list-style-type: none"> - Участником протестировано минимум два разных канала привлечения клиентов - Размещены рекламные объявления (например, 	<p>Рекомендации по оценке:</p> <p>Шкала оценки: от 1 до 10, где:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 1 — Критерий практически не проработан. Слабая работа. - 5 — Средний уровень проработки, не хватает конкретики. - 10 — Всё отлично проработано, доведено до высокого уровня.

	<p>таргетированная реклама, контекстная реклама, публикации в партнёрских аккаунтах).</p> <ul style="list-style-type: none"> - Создан органический контент в соцсетях для привлечения первой аудитории (сторис, посты, видео и т.д.). 	
Продажи на проектной ярмарке	<p>Обозначены результаты ярмарки (количество продаж, оборот, отзывы клиентов, первые заказчики/покупатели).</p>	<p>Рекомендации по оценке: Шкала оценки: от 1 до 10, где:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 1 — Критерий практически не проработан. Слабая работа. - 5 — Средний уровень проработки, не хватает конкретики. - 10 — Всё отлично проработано, доведено до высокого уровня.
Первые продажи и результаты	<p>Участник достиг первых продаж через собственные или привлеченные каналы и продемонстрировал результаты своей работы</p> <ul style="list-style-type: none"> - Участник подтвердил первые продажи своего продукта/услуги через личное взаимодействие или онлайн-магазин. - Продажи осуществлены через один или несколько каналов - Количество продаж (зафиксированное число сделок/транзакций). 	<p>Рекомендации по оценке: Шкала оценки: от 1 до 10, где:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 1 — Критерий практически не проработан. Слабая работа. - 5 — Средний уровень проработки, не хватает конкретики. - 10 — Всё отлично проработано, доведено до высокого уровня.
Финансовая модель	<ul style="list-style-type: none"> - Реалистичность доходов и расходов: насколько точно рассчитаны доходы и расходы. - Рентабельность: рентабельность бизнеса. 	<p>Рекомендации по оценке: Шкала оценки: от 1 до 10, где:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 1 — Критерий практически не проработан. Слабая работа. - 5 — Средний уровень проработки, не хватает конкретики. - 10 — Всё отлично проработано, доведено до высокого уровня.
Планы развития	<ul style="list-style-type: none"> - Стратегическое планирование: наличие плана развития на ближайшее время - Конкретика: конкретные шаги и цифры в плане, их реалистичность 	<p>Рекомендации по оценке: Шкала оценки: от 1 до 10, где:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 1 — Критерий практически не проработан. Слабая работа. - 5 — Средний уровень проработки, не хватает конкретики. - 10 — Всё отлично проработано, доведено до высокого уровня.
Креативность подходов	<ul style="list-style-type: none"> - Участник использует нестандартные подходы в бизнесе или маркетинге - Участник способен объяснить, как идея масштабируется или улучшает существующий рынок. 	<p>Рекомендации по оценке: Шкала оценки: от 1 до 10, где:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 1 — Критерий практически не проработан. Слабая работа. - 5 — Средний уровень проработки, не хватает конкретики. - 10 — Всё отлично проработано, доведено до высокого уровня.
Оценка профессионализма и убедительности	<ul style="list-style-type: none"> - Полнота раскрытия проекта, наличие структуры и выводов - Визуальное оформление: 	<p>Рекомендации по оценке: Шкала оценки: от 1 до 10, где:</p>

выступления.	<p>качество и уместность использования визуальных материалов (слайды, графики, диаграммы)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Эффективность коммуникации: способность докладчика поддерживать контакт с аудиторией, отвечать на вопросы и управлять дискуссией. Учитывается также уверенность и эмоциональная составляющая выступления. 	<ul style="list-style-type: none"> - 1 — Критерий практически не проработан. Слабая работа. - 5 — Средний уровень проработки, не хватает конкретики. - 10 — Всё отлично проработано, доведено до высокого уровня.
Максимальное количество баллов		100

Критерии оценки для 2 и 3 категории: Участник принимает участие в проекте уже с бизнесом:

Критерий	Показатели оценки	Количество баллов
Развитие бизнеса на проекте	<p>Участник показал положительное развитие бизнеса во время работы на проекте</p> <ul style="list-style-type: none"> - Проработал идеи по созданию продукта или услуги. - Решил организационные вопросы, заложил основу для будущего роста. 	<p>Рекомендации по оценке: Шкала оценки: от 1 до 10, где:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 1 — Критерий практически не проработан. Слабая работа. - 5 — Средний уровень проработки, не хватает конкретики. - 10 — Всё отлично проработано, доведено до высокого уровня.
Описание продукта и ЦА	<p>Продукт представлен ясно, грамотно расписана проблема и его уникальность для целевой аудитории</p> <ul style="list-style-type: none"> - Четко сформулировано, чем является продукт или услуга. - Участник обозначил конкретную проблему или потребность, которая существует у его целевой аудитории. - Выделены конкретные преимущества продукта перед конкурентами. - Проект понимает мотивацию, потребности, "боли" и желания своей аудитории. 	<p>Рекомендации по оценке: Шкала оценки: от 1 до 10, где:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 1 — Критерий практически не проработан. Слабая работа. - 5 — Средний уровень проработки, не хватает конкретики. - 10 — Всё отлично проработано, доведено до высокого уровня.
Сайт продукта	<p>Сайт создан и выполняет базовые функции для представления компании</p> <ul style="list-style-type: none"> - Наличие ключевой информации о компании и продукте/услугах - На сайте есть форма для оформления заявки (заказа), либо возможность связаться с компанией (запрос на обратный звонок, электронная почта, чат, консультация). - Есть раздел с контактной информацией (телефон, адрес, e-mail). 	<p>Рекомендации по оценке: Шкала оценки: от 1 до 10, где:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 1 — Критерий практически не проработан. Слабая работа. - 5 — Средний уровень проработки, не хватает конкретики. - 10 — Всё отлично проработано, доведено до высокого уровня.

Каналы привлечения клиентов	<p>Протестированы и работают несколько каналов, есть качественные метрики</p> <ul style="list-style-type: none"> - Указаны каналы, которые соответствуют целевой аудитории и продукту - Ясно описаны методы тестирования: какие активности проводились и с какой целью. - Указаны определённые метрики привлечения - Есть примеры успешного взаимодействия с клиентами через каналы 	<p>Рекомендации по оценке: Шкала оценки: от 1 до 10, где:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 1 — Критерий практически не проработан. Слабая работа. - 5 — Средний уровень проработки, не хватает конкретики. - 10 — Всё отлично проработано, доведено до высокого уровня.
Продажи в течение проекта	<p>Показан рост продаж за период проекта</p> <ul style="list-style-type: none"> - Указано точное количество реализованных заказов или проданных единиц товара. - Сопоставление количества продаж к началу проекта и в финале акселерации. - Рост финансовых показателей чётко соотнесён с продажами. - Участник способен интерпретировать метрики и статистику, представлять их грамотно и логично. 	<p>Рекомендации по оценке: Шкала оценки: от 1 до 10, где:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 1 — Критерий практически не проработан. Слабая работа. - 5 — Средний уровень проработки, не хватает конкретики. - 10 — Всё отлично проработано, доведено до высокого уровня.
Интеграция продуктов банка	<p>Участник грамотно использовал продукты банка для улучшения бизнеса</p> <ul style="list-style-type: none"> - Расчётный счёт используется для оптимизации финансовых операций, учёта расходов и доходов. - Участник подключил дополнительные банковские сервисы - Демонстрация того, как использование банковских продуктов улучшило показатели бизнеса: рост продаж, удобство расчётов, оптимизация процессов. 	<p>Рекомендации по оценке: Шкала оценки: от 1 до 10, где:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 1 — Критерий практически не проработан. Слабая работа. - 5 — Средний уровень проработки, не хватает конкретики. - 10 — Всё отлично проработано, доведено до высокого уровня.
Финансовая модель	<p>Участник представил детальный финансовый план</p> <ul style="list-style-type: none"> - Финансовая модель представлена логично и прозрачно (например, таблицы, графики). - Включены ключевые элементы: доходы, расходы, прогнозы, показатели рентабельности. 	<p>Рекомендации по оценке: Шкала оценки: от 1 до 10, где:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 1 — Критерий практически не проработан. Слабая работа. - 5 — Средний уровень проработки, не хватает конкретики. - 10 — Всё отлично проработано, доведено до высокого уровня.
Масштабируемость бизнеса	<p>Планы масштабирования, готовность к выходу на новые рынки или расширению текущих операционных процессов</p> <ul style="list-style-type: none"> - Участник представил 	<p>Рекомендации по оценке: Шкала оценки: от 1 до 10, где:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 1 — Критерий практически не проработан. Слабая работа. - 5 — Средний уровень проработки, не

	<p>конкретную стратегию расширения: выход на новые рынки, увеличение объёмов продаж, запуск новых продуктов или услуг.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Чётко обоснованы этапы масштабирования - Операционные процессы и ресурсы бизнеса готовы работать с увеличенными объёмами. - Применение технологий или инструментов автоматизации, которые позволяют поддерживать рост. 	<p>хватает конкретики.</p> <ul style="list-style-type: none"> - 10 — Всё отлично проработано, доведено до высокого уровня.
Креативность подходов	<ul style="list-style-type: none"> - Участник использует нестандартные подходы в бизнесе или маркетинге - Участник способен объяснить, как идея масштабируется или улучшает существующий рынок. 	<p>Рекомендации по оценке:</p> <p>Шкала оценки: от 1 до 10, где:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 1 — Критерий практически не проработан. Слабая работа. - 5 — Средний уровень проработки, не хватает конкретики. - 10 — Всё отлично проработано, доведено до высокого уровня.
Оценка профессионализма и убедительности выступления.	<ul style="list-style-type: none"> - Полнота раскрытия проекта, наличие структуры и выводов - Визуальное оформление: качество и уместность использования визуальных материалов (слайды, графики, диаграммы) - Эффективность коммуникации: способность докладчика поддерживать контакт с аудиторией, отвечать на вопросы и управлять дискуссией. Учитывается также уверенность и эмоциональная составляющая выступления. 	<p>Рекомендации по оценке:</p> <p>Шкала оценки: от 1 до 10, где:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 1 — Критерий практически не проработан. Слабая работа. - 5 — Средний уровень проработки, не хватает конкретики. - 10 — Всё отлично проработано, доведено до высокого уровня.
Максимальное количество баллов		100

Оценочный лист

Название проекта (Участник)	1 Критерий оценки проекта	2 Критерий оценки проекта	3 Критерий оценки проекта	4 Критерий оценки проекта	5 Критерий оценки проекта	6 Критерий оценки проекта	7 Критерий оценки проекта	8 Критерий оценки проекта	9 Критерий оценки проекта	10 Критерий оценки проекта	Общая сумма баллов

Подпись эксперта _____

**Оценочный лист финального этапа
Конкурса молодежных предпринимательских инициатив**

Дата	
ФИО эксперта	
Должность эксперта	

Критерии оценки проектов:

1. **Ценностное предложение** (максимум 20 баллов)
 - Анализ рынка отсутствует - 0 баллов
 - Анализ рынка представлен частично - 1-10 баллов
 - Полный анализ рынка и понятное УТП - 11-20 баллов
 2. **Маркетинговая стратегия бизнеса** (максимум 20 баллов)
 - Стратегия не представлена - 0 баллов
 - Частично представлены анализ потребителей/каналы продвижения - 1-10 баллов
 - Полная маркетинговая стратегия с анализом потребителей и каналами продвижения - 11-20 баллов
 3. **Финансовая модель продукта** (максимум 20 баллов)
 - Финансовая модель не представлена - 0 баллов
 - Частично представлены доходы/расходы - 1-10 баллов
 - Полная финансовая модель с расчетом прибыльности - 11-20 баллов
 4. **Перспективы развития продукта** (максимум 10 баллов)
 - Перспективы развития не представлены - 0 баллов
 - Частично представлена стратегия развития - 1-5 баллов
 - Полная стратегия развития с показателями роста - 6-10 баллов
 5. **Презентация и защита проекта** (максимум 30 баллов)
 - Слабая презентация, неуверенные ответы - 0-10 баллов
 - Хорошая презентация, неполные ответы на вопросы - 11-20 баллов
 - Отличная презентация, уверенные и полные ответы - 21-30 баллов
- Общая максимальная сумма баллов: 100**

Оценочный лист

Название проекта (Участник)	1 Критерий оценки проекта	2 Критерий оценки проекта	3 Критерий оценки проекта	4 Критерий оценки проекта	5 Критерий оценки проекта	Итоговое количество баллов

Подпись эксперта _____

Протокол заседания экспертного жюри по оценке результатов финальных презентаций участников

Конкурс молодежных предпринимательских инициатив

Дата:

Место:

Время начала собрания:

Время окончания собрания:

Члены экспертного жюри:

ФИО	Должность

Повестка дня:

Об итогах оценки результатов финальной защиты проектов участников конкурса молодежных предпринимательских инициатив.

Решили:

1. Рассмотреть презентации 12 (двенадцати) финалистов конкурса, прошедших предварительный отбор:

1. _____
(название проекта, ФИО участника, номинация)
2. _____
(название проекта, ФИО участника, номинация)
3. _____
(название проекта, ФИО участника, номинация)
4. _____
(название проекта, ФИО участника, номинация)
5. _____
(название проекта, ФИО участника, номинация)
6. _____
(название проекта, ФИО участника, номинация)
7. _____
(название проекта, ФИО участника, номинация)
8. _____
(название проекта, ФИО участника, номинация)
9. _____
(название проекта, ФИО участника, номинация)
10. _____
(название проекта, ФИО участника, номинация)

(название проекта, ФИО участника, номинация)

11. _____

(название проекта, ФИО участника, номинация)

12. _____

(название проекта, ФИО участника, номинация)

2. По результатам оценок финальных презентаций (приведены в оценочных листах, являющихся приложением к настоящему Протоколу) определить 6 (шесть) победителей конкурса, набравших наибольшее количество баллов, с распределением по номинациям:

Номинация «Звезда родилась»:

1. _____
(название проекта, ФИО участника)

2. _____
(название проекта, ФИО участника)

3. _____
(название проекта, ФИО участника)

Номинация «Прорыв года»:

1. _____
(название проекта, ФИО участника)

2. _____
(название проекта, ФИО участника)

Номинация «На опыте»:

1. _____
(название проекта, ФИО участника)

3. Утвердить распределение призового фонда финала конкурса в следующем образом:

Призы в номинации «Звезда родилась»:

- 1 место – 1 000 000,00 (Один миллион) рублей 00 копеек;
- 2 место – 300 000,00 (Триста тысяч) рублей 00 копеек;
- 3 место – 200 000,00 (Двести тысяч) рублей 00 копеек.

Призы в номинации «Прорыв года»:

- 1 место – 300 000,00 (Триста тысяч) рублей 00 копеек;
- 2 место – 200 000,00 (Двести тысяч) рублей 00 копеек.

Приз в номинации «На опыте»:

- 1 место – 100 000,00 (Сто тысяч) рублей 00 копеек.

Члены экспертного жюри:

_____/_____
ФИО подпись

ФОРМА

**Заявление
на выплату приза в рамках конкурса
молодежных предпринимательских инициатив**

Прошу перечислить

_____ ,
(наименование организации, Индивидуального предпринимателя)
ИНН _____, адрес юридического лица (индивидуального
предпринимателя) _____

сумму приза в размере _____ (_____) 00 копеек, по
следующим банковским реквизитам:

Реквизиты:

Счет
Банк
Кор. Счет
БИК
ИНН
КПП

«__» _____ 2025 г.

_____ (подпись)

_____ (расшифровка)