

ТИПОВОЕ КОНКУРСНОЕ ЗАДАНИЕ
для VII регионального чемпионата «Молодые профессионалы»
(WorldSkills Russia) Владимирской области
чемпионатного цикла 2021-2022 года
компетенции
«Предпринимательство»
Для Юниоров
14-16 лет

Конкурсное задание включает в себя следующие разделы:

1. ФОРМЫ УЧАСТИЯ В КОНКУРСЕ	1
2. ОБЩЕЕ ВРЕМЯ НА ВЫПОЛНЕНИЕ ЗАДАНИЯ	1
3. ЗАДАНИЕ ДЛЯ КОНКУРСА	1
3. МОДУЛИ ЗАДАНИЯ И НЕОБХОДИМОЕ ВРЕМЯ	2
4. КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ	9

1. ФОРМЫ УЧАСТИЯ В КОНКУРСЕ

Командное соревнование, команда 2 человека.

2. ОБЩЕЕ ВРЕМЯ НА ВЫПОЛНЕНИЕ ЗАДАНИЯ

12 часов

3. ЗАДАНИЕ ДЛЯ КОНКУРСА

Содержанием конкурсного задания является Предпринимательская деятельность. Конкурсное задание имеет несколько модулей, выполняемых последовательно.

Конкурс – это командные соревнования (в каждой команде два участника) в области предпринимательства и развития бизнеса, трехдневный конкурс, ориентированный на реальные жизненные условия и среду. В группах по два человека участники развивают компании (проекты) и представляют свои наработки для экспертной оценки жюри конкурса. На протяжении конкурса, решая каждый день различные задачи, участники управляют развитием компаний (проектов). На практике это означает, что соревнующиеся команды работают в условиях, приближенных к настоящей работе в офисе, выполняя задачи, указанные в проекте.

Окончательные аспекты критериев оценки уточняются членами жюри. Оценка производится как в отношении работы модулей, так и в отношении процесса выполнения конкурсного задания. Если участники конкурса не выполняет требования техники безопасности, подвергает опасности себя или других конкурсантов, такой участник может быть отстранен от

конкурса.

Время и детали конкурсного задания в зависимости от конкурсных условий могут быть изменены членами жюри.

Конкурсное задание должно выполняться помодульно. Оценка также происходит от модуля к модулю.

Отрасль для разработки бизнес-идеи проектов определяется случайным образом из списка в день С1 перед началом соревнований.

3. МОДУЛИ ЗАДАНИЯ И НЕОБХОДИМОЕ ВРЕМЯ

Модули и время сведены в таблице 1

Таблица 1.

№ п/п	Наименование модуля	Рабочее время	Время на задание*
1	Модуль А - Анализ ситуации и разработка резюме проекта – 15 % от общей оценки	С1	3 часа 15 мин.
2	Модуль В - Финансовая модель и устойчивое развитие проекта – 17 % от общей оценки	С2	2 часа
3	Модуль С - Бизнес процессы и планирование запуска бизнес-проекта – 17% от общей оценки	С2	2 часа
4	Модуль D - Анализ целевой аудитории и разработка плана маркетинга -15 % от общей оценки	С3	2,5 часа
5	Модуль Е - Презентация бизнес-проекта – 16 % от общей оценки	С3	1 час

* в SMP плане обязательно указывается время на представление результатов по модулям А, С, Е, которые не должны увеличивать время выступления команды свыше 12 часов суммарно.

Модуль А - Анализ ситуации и разработка резюме проекта.

Данный модуль включает разделы «Бизнес-план», «Презентация компании» Спецификации стандартов и составляет 15% от общей оценки.

Участники команды представляют бизнес-идею проекта и роли участников команды в реализации бизнес-идеи проекта. Используя открытые информационные источники должны проанализировать и описать запрос всех заинтересованных сторон, в том числе запрос заказчиков, контрагентов, других заинтересованных сторон. Сформулировать гипотезы о бизнес-идее и доказать жизнеспособность (реализуемость) бизнес-идеи. Оценить и описать доступные и необходимые ресурсы для реализации проекта.

Проанализировать спрос на разрабатываемый товар/услугу, а также потребности потенциальных потребителей. Команда должна проанализировать рынок и отрасль, к которым относится выбранная бизнес-идея. Определить целевую аудиторию с использованием методов и/или концепций сегментации.

Сформулировать миссию, цели и задачи бизнес-идеи. Разработать календарный план работы на этап запуска проекта.

Требуется как можно более точно и полно описать продукт или услугу – их качественные характеристики, назначение и область применения, конкурентоспособность, необходимость лицензирования, степень готовности к выпуску, очевидную полезность (выгоду) для потребителя. Если вы производите и реализуете не один вид продукции, то возможно описание по группам товаров. Проанализировать и сформулировать риски выбранной бизнес-идеи. Провести анализ конкурентов.

Цели этого модуля – оценить навыки и компетенции участников команды при составлении резюме бизнес-идеи, а также способность публично продемонстрировать свою бизнес-идею; определить авторство членов команд при проведении анализа, глубину понимания и компетентности членов команды в предложенном бизнесе.

Обязательные разделы резюме:

Название проекта

Данные команды

Сроки проекта

Стоимость проекта

Аннотация проекта

Актуальность

Идея проекта

Описание проекта

Миссия, цели и задачи проекта

Основные целевые группы, на которые направлен проект

Методы реализации проекта

Анализ конкурентов

Анализ рисков

Календарный план реализации проекта

Доступные ресурсы

Смета расходов

Ожидаемые результаты

Методы оценки (способы оценки результатов)

Опыт работы

Портфолио команды проекта

Работа выполняется в форме “Резюме проекта”. Пример: РП_Регион_Наименование проекта_Фамилия участника 1_Фамилия участника 2. К резюме можно прикладывать приложения, ссылки на которые есть в резюме, но не более 3 страниц суммарно, шрифтом Times New Roman 12 кеглем. А также, результаты работы над модулем оформляются в презентацию для публичного выступления.

Модуль В - Финансовая модель и устойчивое развитие проекта.

Данный модуль включает разделы «Устойчивое развитие», «Финансовые инструменты» Спецификации стандартов и составляет 17% от общей оценки.

Участники команды должны, с использованием официальных статистических данных и коммуникационных приемов, максимально точно и достоверно оценить размер всей целевой аудитории, на которую направлены производимые компанией продукты/услуги в количественном отношении и стоимостном выражении.

На основании ранее проведенного учета имеющихся для реализации идеи ресурсов определите потребность в недостающих ресурсах для проекта.

Необходимо указать коды ОКВЭД, соответствующие основной и всем дополнительным направлениям деятельности компании. Определить необходимость ВЭД, стоимости импортных/экспортных пошлин, сборов за сопровождение и оформление грузов, НДС и акцизов или обосновать отсутствие. Выбрать оптимальную организационно-правовую форму. Определить потребность в лицензировании/сертификации/аккредитации деятельности.

Необходимо подумать и выбрать, с помощью каких организаций и на каких условиях компания будет производить денежный оборот и бухгалтерский учет и определить расходы на их обеспечение.

При планировании проекта следует учитывать налоговые ставки и страховые взносы, актуальные для региона реализации проекта, а также возможности к получению льготных условий. Необходимо определить ставку дисконтирования, основываясь на актуальных данных.

Участники должны моделировать потоки денежных средств на период не менее 3 лет.

Следует составить бюджет инвестиций. При расчете стоимости продукции необходимо воспользоваться одной из известных моделей калькуляции расходов direct-costing или absorption costing.

Участники должны составить бюджет доходов и расходов, опираясь на план продаж, понимая зависимость прибыли проекта от переменных. Рассчитать и интерпретировать значимые экономические показатели без учета дисконтирования NV, ARR, PP, PI, а затем с учетом рассчитанной ставки дисконтирования DPP, NPV, IRR, обращая внимание на различия полученных данных.

Расчеты должны быть реалистичными и правильно выполненными. Кроме того, необходимо обратить внимание на практико-ориентированность, с одной стороны, и на точные расчеты, с другой стороны.

Все расчеты выполняются в электронных таблицах. Участники должны быть осведомлены о том, что жюри обращает внимание на понимание расчетов стоимости и проверяет, являются ли цифры реалистичными.

Модуль С - Бизнес процессы и планирование запуска бизнес-проекта

Данный модуль включает разделы «Организация работы», «Формирование навыков коллективной работы», «Бизнес-процесс» Спецификации стандартов и составляет 17% от общей оценки.

Участники команды должны, с использованием современных ресурсов, максимально точно построить план запуска бизнес-проекта, а также проанализировать и представить бизнес-процессы, в том числе управляющие, операционные и поддерживающие.

Участникам команды также предстоит визуализировать бизнес-процессы с использованием различных современных методик, приемов структурирования, приветствуется применение специализированных программных продуктов (например Asana, miro и пр.).

В качестве ключевой модели рекомендуется использование бизнес – модели Александра Остервальдера. В бизнес модели обратить внимание на:

- Вид деятельности
- Ценностное предложение
- Потребительские сегменты
- Ресурсы
- Доходы
- Издержки

Необходимо определить и обосновать выбор ключевых бизнес-процессов, выстроить их в логичной последовательности, определить показатели эффективности для бизнеса и определить ресурсы для показателей результативности тех или иных бизнес-процессов, выделить и проанализировать критические стадии бизнес-процессов, сформулировать риски для критических стадий, продумав возможные пути смягчения этих стадий. Описать изменения бизнес-процессов в связи с наступлением тех или иных рисков. Также определить потребность в финансовых, материальных, информационных и трудовых ресурсах для своего бизнес-проекта.

Участники должны показать и обосновать позитивный и негативный варианты развития бизнеса, разработать антикризисный план и наметить возможные пути выхода из проекта.

В этом модуле определяется организационная структура компании и возможность изменения организационной структуры на различных этапах бизнес-проекта (этап запуска, этап роста и этап устойчивого развития бизнеса).

Необходимо постараться продуктивно использовать время, выделенное на презентацию итогов работы по модулю С1: следует уложиться в отведенное время и использовать его максимально.

Модуль D - Анализ целевой аудитории и разработка плана маркетинга.

Данный модуль включает раздел «Целевая аудитория», «Формула маркетинга» Спецификации стандартов и составляет 15%.

Маркетинг отвечает за привлечение клиентов. Устанавливая маркетинговые задачи, отталкивайтесь от целей бизнеса. Допустим, общая цель — увеличить прибыль на 15%. Подумайте, как маркетинг поможет в этом. Участники определяют и детально описывают целевые группы (приводятся качественные характеристики), на которые будет нацелен продукт/услуга компании. Должны быть представлены основные характеристики типичного клиента (портрет), причем такие, которые включены в бизнес-концепцию.

Определяется отношение целевой группы к определенной сфере коммерческого взаимодействия, к определенному товару/услуге.

Что должно быть прописано в разделе:

- краткая характеристика целевой аудитории;
- оценка платёжеспособности целевой аудитории;
- конкурентные преимущества продукта;
- стратегия ценообразования;
- рекламная тактика.

Компания разрабатывает детальный маркетинговый план, который отражает выбранную маркетинговую стратегию: определяет цель в области маркетинга, её измеримость, формулирует задачи для её достижения, обосновывает применение моделей построения маркетингового цикла, определяет и обосновывает применение маркетинговых инструментов (маркетинговых коммуникаций). А также компания разрабатывает и обосновывает выбор рекламных моделей.

При разработке маркетинговой стратегии необходимо показать ее практическую ориентированность, оценить внешние и внутренние факторы при выборе маркетинговой стратегии, продемонстрировать владение различными видами анализа.

Конкурентные преимущества продукта старайтесь оценивать с точки зрения клиента, а стратегию ценообразования вырабатывайте на основе данных о целевой аудитории. Используйте только те рекламные каналы, которые подходят для продукта. От теории переходите к практике: спланируйте конкретные действия и заложите эту статью расходов в бюджет рекламной кампании.

Результаты работы над модулем представляются в виде проработанного плана маркетинга.

Данный модуль включает раздел «Продвижение фирмы/проекта», «Презентация компании» Спецификации стандартов и составляет 16%.

В данном модуле участникам необходимо продемонстрировать прототип продукта/схему предоставления услуги и доказать жизнеспособность проекта.

Участникам необходимо проанализировать изменения, появившиеся в ходе разработки бизнес-идеи и внести соответствующие изменения в ранее разработанные разделы (доработка и изменение финансовой модели на основе маркетингового плана, обновление бизнес-модели проекта в канве Остервальдера, добавление/удаление необходимых ресурсов для реализации проекта и любые другие необходимые изменения). Представить и прокомментировать внесенные изменения.

Оформление слайдов презентации в PowerPoint должно соответствовать сложившимся правилам оформления деловых презентаций (разумное количество шрифтов и размера шрифта, продуктивное использование пространства слайда и др.). Слайды презентации должны быть читаемы, комфортны для зрительного восприятия. Желательная структура презентации:

1. *Титульный слайд*
2. *Актуальность (постановка задачи, решаемой проектом, результаты анализа заинтересованных сторон и т.д.)*
3. *Идея проекта (и как она решает проблему)*
4. *Обоснование выбора идеи и ее реализуемость (на основе тестирования гипотезы, анализа рынка, анализа спроса и конкурентов и т.д.)*
5. *Целевая аудитория проекта*
6. *Способы обеспечения проекта недостающими ресурсами*
7. *План запуска*
8. *Маркетинг проекта*
9. *Финансовая перспективность проекта*
10. *Социальный эффект проекта (с точки зрения решаемой проблемы)*
11. *Команды проекта (с точки зрения реализуемости проекта)*

Презентация должна занимать не более 10 минут. Соблюдение временного регламента является существенным, так как выступление будет остановлено, если участники выйдут за предложенные временные рамки.

Оценка презентации строится на основе учета способности участников приводить доводы и обоснованные аргументы. Жюри может задавать вопросы. Способность ответить на вопросы жюри также включены в оценку.

Отдельным критерием в презентации является навык коммуникации и взаимодействия - возможность использовать полученную информацию о командах-партнерах для решения текущих задач и пр.

Рекомендованная форма одежды при защите модуля E1: опрятный деловой внешний вид, для мужчин - официальный пиджак/жакет/жилет, брюки, деловая обувь. Для женщин: официальный пиджак/жакет/жилет, брюки, платье или юбка до колен, черные или цвета кожи бесшовные чулки (колготки) и деловая обувь.

4. КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ

В данном разделе определены критерии оценки и количество начисляемых баллов (субъективные и объективные) таблица 2. Общее количество баллов задания/модуля по всем критериям оценки составляет 80.

Таблица 2.

	Критерий	Баллы		
		Судейские аспекты	Объективная оценка	Всего
A	Анализ и генерация бизнес-идеи	8	7	15
B	Финансовая модель и устойчивое развитие	4	13	17
C	Бизнес процессы и планирование запуска бизнес-проекта	6	11	17
D	Маркетинговое планирование	6	9	15
E	Презентация бизнес-модели	10	6	16
	Всего	34	46	80