



«Утверждаю»

A handwritten signature in blue ink, likely belonging to E.A. Makarova, is written over a horizontal line.

главный эксперт по компетенции
«Предпринимательство»
Макарова Е.А.

**КОНКУРСНОЕ ЗАДАНИЕ
КОМПЕТЕНЦИЯ «ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО»
(КАТЕГОРИЯ 14-16 ЛЕТ)
РЕГИОНАЛЬНЫЙ ЧЕМПИОНАТ «МОЛОДЫЕ ПРОФЕССИОНАЛЫ»
(WORLDSKILLS RUSSIA)
ВО ВЛАДИМИРКОЙ ОБЛАСТИ
В 2018 ГОДУ**

КОНКУРСНОЕ ЗАДАНИЕ

КОМПЕТЕНЦИЯ «ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО»

Конкурсное задание включает в себя следующие разделы:

1. Основные требования
2. Структура конкурсного задания
3. Требования к разработке конкурсного задания
4. Разработка конкурсного задания
5. Утверждение конкурсного задания
6. Свойства материала и инструкции производителя

КОНКУРСНОЕ ЗАДАНИЕ

1. ОСНОВНЫЕ ТРЕБОВАНИЯ

Продолжительность Конкурсного задания по компетенции «Предпринимательство» не должна быть менее 12 и более 15 часов (для возрастной группы 14-16 лет при 3-дневном режиме соревнований).

Возрастной ценз участников для выполнения Конкурсного задания от 14 до 16 лет.

Вне зависимости от количества модулей, КЗ должно включать оценку по каждому из разделов WSSS.

Конкурсное задание не должно выходить за пределы WSSS.

Оценка знаний участника должна проводиться исключительно через практическое выполнение Конкурсного задания.

При выполнении Конкурсного задания не оценивается знание правил и норм WSR.

2. СТРУКТУРА КОНКУРСНОГО ЗАДАНИЯ

Модуль A1: Бизнес-план команды – 10% от общей оценки

Модуль B1: Наша команда и бизнес-идея - 12% от общей оценки

Модуль C1: Целевая группа - 12% от общей оценке

Модуль D1: Планирование рабочего процесса - 12% от общей оценки

Модуль E1: Маркетинговое планирование - 12% от общей оценки

Модуль F1: Устойчивое развитие - 5% от общей оценке

Модуль G1: Техничко-экономическое обоснование проекта, включая финансовые инструменты и показатели - 12% от общей оценки

Модуль H1: Презентация компании - 10% от общей оценке

Специальные Задания - 15% от общей оценки

3. ТРЕБОВАНИЯ К РАЗРАБОТКЕ КОНКУРСНОГО ЗАДАНИЯ

Модуль 1. A1: «Бизнес-план» - 10% от общей оценки

Команда разрабатывает бизнес-план. Команда должна направить электронную копию Бизнес-плана, а так же, цветной информационно-рекламный плакат по проекту в электронном виде формата A3 и демонстрационный видео ролик о команде продолжительностью до 90 секунд на адрес lubenchenkoel@mail.ru (копию – на ip_tep@mail.ru) не позднее 09.00 часов дня С-4. Также, представляется внешняя рецензия стороннего эксперта, компетентного в теме разработанного проекта (бизнес-плана) на предмет реалистичности и реализуемости данного проекта

(рекомендуемый объем – до 1 страницы шрифт 12 пп, Times New Roman, интервал 1,5 строки).

Все представляемые материалы заверяются конкурсантами (подписи конкурсанта, подтверждающие авторство).

Проверка авторства формулировок бизнес-плана проводится с использованием системы <https://www.antiplagiat.ru/> или аналогичной (уточняется на форуме и в Методическом письме. Допустимый процент заимствования с правильным оформлением цитирования уточняется на форуме экспертном сообществе).

Две бумажные копии бизнес-плана каждой участвующей команды должны быть представлены до начала соревнований (не позднее 09.00 часов в День С-2).

Не представление в срок электронных материалов подлежит начислению штрафных баллов.

Присланные в электронном виде бизнес-планы будут рассматриваться (с дня С-4) и оцениваться (с дня С-2) экспертами (каждый бизнес-план оценивают не менее 5 экспертов) и будут включать в себя 10% общей оценки команды.

Формат письменных материалов:

1. Размер страниц бизнес-плана должен быть 21 x 29,7 см (стандарт А4) и, за исключением титульного листа, все листы должны быть пронумерованы. Бизнес-план должен быть не более 24 страниц, включая титульный лист, формы с примерами, маркетинговые материалы и другие сопроводительные документы. Письменный вариант БП должен быть сшит «пружинами», иметь прозрачную обложку в начале и твердую обложку в конце. Все что представлено является частью бизнес-плана. Могут быть также использоваться лицевая и обратная стороны листа. Вводится сквозная нумерация страниц и таблиц.
2. Текст бизнес-плана должен быть набран шрифтом 12 пп, Times New Roman, интервал 1,5 строки. Допускается применение диаграмм как построенных на компьютере, так и вручную. Неприемлемо использовать профессионально сделанные графики и диаграммы (перепечатка из книг, учебников и пр.).
3. На титульном листе должно быть указано название команды, название компании/проекта (если расходится с названием команды), имена участников команды и даты представления.
4. Вторая страница – Оглавление.

5. Третья страница размещается «визитка» команды, где должен быть представлен краткий обзор выбранного командой бизнеса, а также описание опыта и навыков каждого члена команды, позволяющих добиться успеха.

6. Бизнес-план выполняется, как минимум, в соответствии с разделами, перечисленными ниже:

1.Резюме бизнес-идеи

2.Описание компании

3.Целевой рынок

4.Планирование рабочего процесса

5.Маркетинговый план

6.Устойчивое развитие

7. Техничко-экономическое обоснование проекта (включая финансовый план)

Данные, приведенные в бизнес-плане в Excel, могут использоваться (в том числе – корректироваться) в ходе работы на площадке.

Приветствуется применение в ходе работы над проектом и разработки бизнес-плана софта 1С в малом бизнесе.

Модуль 2. В1: «Наша команда и бизнес-идея» - 12% от общей оценки
Данный модуль включает разделы «Организация работы и управление» и «Формирование навыков коллективной работы и управление» Спецификации стандартов.

В рамках данного модуля конкурсантам предстоит определиться с названием команды, распределить функциональные обязанности, договориться о системе принятия решений и контроле за их реализацией, осмыслить наиболее выигрышные деловые и личностные качества каждого, укрепиться как единая, слаженно работающая команда.

Разработайте плакат представляющий команду и членов команды (то есть участников). Плакат может быть черно-белым, формата А4 и должен содержать оригинальное (креативное и инновационное), соответствующий типу/виду деятельности команды, короткое и запоминающееся название. Допускается использование фотографий.

Приведите в плакате сильные стороны каждого из членов команды, значимые для предпринимательской деятельности (не менее 3-х четко сформулированных качеств каждого из участников, которые могут быть применены в ходе реализации проекта) и аргументируйте их. Может быть представлена и другая значимая информация.

Определите четко роли каждого из участников в проекте (бизнесе). Приведите аргументы принятия командных решений.

Представьте (на русском языке и с кратким резюме на английском) итоги своей работы членам жюри с использованием плаката, web-

презентации в Power Point, флип-чарта, необходимого раздаточного материала.

Постарайтесь продуктивно использовать время, выделенное на презентацию итогов работы по модулю В1: следует уложиться в отведенное время и использовать его максимально полно. Постарайтесь продемонстрировать в ходе презентации свои ораторские, коммуникативные способности, использование (в разумных объемах) разнообразных средств и приемов презентации (технические средства презентации, раздаточный материал, плакат, флип-чарт и пр.). Будьте ситуативны. В этом модуле предъявляется, также, бизнес-идея (в составе бизнес-концепции) и общая логика ее развития (в бизнес-плане).

Покажите, каким образом вашей команде удалось выйти на конкретную бизнес-идею, какие способы (методы, механизмы) генерирования идей вы знаете (три и более) и как был осуществлен выбор конкретной идеи. Обоснуйте свой выбор конкретного способа «выхода» на идею.

Предстоит разработать бизнес-концепцию, демонстрирующую *полное понимание участниками собственного проекта и ясную бизнес-стратегию у самих предпринимателей* - от проработки бизнес идеи и цели проекта, анализа целевой аудитории и конкурентов, до маркетинговой стратегии и бизнес модели.

Как можно более точно и полно опишите продукт или услугу – их качественные характеристики, очевидную полезность (выгоду) для потребителя, не менее 3-х особенностей продукта (услуги).

Чем конкретно будет интересен и привлекателен предлагаемый товар (услуга) клиенту. Каково практическое использование продукта / услуги для клиента?

Необходимо показать (в полноте и логике) последовательность процессов от бизнес-идеи до ее реализации. Приведите в наглядной форме описание того, как получить продукт и / или услугу, которые будете предлагать на рынке. Если вы развиваете розничный бизнес здесь придется описать, где и кто ваши поставщики и др. Если это предоставление услуг, то опишите, как можно было бы оказать услугу (например, нанятыми профессионалами, используя специальные инструменты и оборудование и пр.). Если бизнес является производственной компанией, здесь придется дать описание процесса производства, поставок сырья, необходимого для производства и др. Не забывайте об управленческих действиях по решению кадровых, организационно-правовых вопросов и т.п. Постарайтесь показать уникальность (оригинальность, креативность) предлагаемой бизнес-идеи.

Обоснуйте наличие и перспективность рынка, на который будет выводиться товар (услуга).

Бизнес-идея (бизнес-концепция) включается в публичную презентацию.

Постарайтесь четко сформулировать не менее 3-х ключевых факторов успеха команды, которые могут быть применены в ходе реализации проекта. Приведите доводы, подтверждающие реалистичность и практическую значимость для проекта приведенных ключевых факторов.

Цели этого модуля – оценить навыки и компетенции участников команды при составлении бизнес-плана, а также способность публично продемонстрировать свою бизнес-идею; определение авторства членов команд при составлении бизнес-плана, глубины понимания и компетентности членов команды в предложенном бизнесе.

Советом экспертов будет предложено аргументировано ответить на три вопроса, которые будут определены на заседании жюри по мотивам рассмотренных бизнес-планов.

Модуль 3. С1: «Целевая группа» - 12% от общей оценки

Данный модуль включает раздел «Целевая аудитория» Спецификации стандартов.

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.

Команда должна, с использованием методов и инструментов, максимально точно и достоверно оценить размер всей целевой группы, на которую нацелен производимый компанией продукт/услуга. Также, необходимо оценить размер прогнозируемой доли от общей величины целевой группы, которую планирует занять ваша компания в процессе своей деятельности. Результаты работы над модулем представляются в виде публичной презентации.

Модуль 4. D1: «Планирование рабочего процесса» - 12% от общей оценки

Данный модуль включает раздел «Бизнес-процесс/Организационная структура» Спецификации стандартов.

Этот модуль направлен на визуализацию бизнес-процессов (очевидно, что визуализация предполагает предварительную разработку самих бизнес-процессов - в необходимой и достаточной полноте, логике и

последовательности). В процессе демонстрации последовательности бизнес-процессов могут быть использованы плакат, слайды web-презентации, пр. В числе прочего, должны быть представлены описание производственного процесса, или схема предоставления соответствующей услуги.

Цель состоит в том, чтобы подробно показать полный цикл бизнес-процесса «шаг за шагом», - от приобретения сырья или приема заказа, до его поставки или продажи его клиенту.

Еще одним аспектом является постоянное развитие проекта с учетом его прибыльности. На этом этапе развития деятельности должны быть проработаны как позитивный, так и негативный варианты развития бизнеса, для которых должен быть составлен антикризисный план.

Модуль 5. E1: «Маркетинговое планирование» - 12% от общей оценки

Данный модуль включает раздел «Маркетинговое планирование/Формула маркетинга» Спецификации стандартов.

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).

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

Также очень важно правильно оценить маркетинговый бюджет, обосновать выбор стратегии ценообразования, описать каналы сбыта продукта или услуги.

Кроме того, важно правильно распределить функциональные обязанности членов команды в области маркетинга, возможность передачи некоторых функций на аутсорсинг или обосновать отсутствие такой необходимости.

Результаты работы над модулем представляются в виде публичной презентации

Модуль 6. F1: «Устойчивое развитие» - 5% от общей оценки

Данный модуль включает раздел «Устойчивое развитие» Спецификации стандартов.

Выполняя данный модуль, участники подтверждают понимание социальной ответственности - как важнейшей составляющей понятия об устойчивом развитии бизнеса.

Компания исследует возможности применения принципов устойчивого развития в деятельности, необходимость кратко-, средне- и долгосрочных целей для устойчивого развития бизнеса. В этом контексте необходима разработка и реализация стратегий развития бизнеса с разумным подходом к экологическим, социальным и экономическим факторам. Кроме этого, необходимо выяснить, является ли предлагаемый продукт или услуга, подходящими с точки зрения устойчивости спроса и оценить это критически. Кроме того, будут оцениваться наличие всеобъемлющего плана по устойчивому развитию бизнеса, реалистичность, подробное описание действий и примеры.

В этот модуль может включаться публичная презентация.

Модуль 7. G1: «Технико-экономическое обоснование проекта, включая финансовые показатели» - 12% от общей оценки

Данный модуль включает раздел «Финансовые инструменты» Спецификации стандартов.

В этом модуле компания должна провести точные расчеты на период не менее 2 лет, доказывающие, что задуманный бизнес будет иметь прибыль. Необходимо обосновать и аргументировать способы финансирования вашего проекта на стартовом этапе. Следует составить бюджет инвестиций, отдельно выделяя расходы стартового этапа, приобретение объектов основных средств, формирование оборотного капитала, а также определить источники финансирования – собственные средств и внешние источники. В отношении заемного капитала следует учесть его стоимость и условия возврата.

Важно использовать результаты маркетинговых исследований по проявлению целевой группы/целевых групп при определении прогнозных объемов продаж. В этом модуле обосновывается, также, ценообразование на продукты и услуги с определением маржинального дохода на единицу продаж.

В рамках данного модуля участники должны:

- составить бюджет инвестиций;
- определить и обосновать текущие и будущие источников финансирования проекта (кредиты, займы, субсидии, гранты, краудфандинг и пр.);
- обосновать ценообразование (статьи переменных расходов на единицу продукции/услуг, маржа, маржинальная доходность);
- разработать план доходов и расходов – БДР (величины продаж в натуральном выражении на основе результатов маркетинговых исследований, доходы, переменные расходы, постоянные расходы,

включая проценты по кредитам и займам, амортизацию, отчисления во внебюджетные фонды, налоги, определен чистый финансовый результат или чистая прибыль);

- обосновать выбор режима налогообложения и произвести расчеты всех налогов и выплат во внебюджетные фонды;
- изложить и обосновать стратегию основателей проекта (продажа, развитие проекта, привлечение стратегических инвесторов);
- рассчитать показатели экономической эффективности проекта.

Расчеты по прибылям и убыткам должны быть реалистичными и правильно выполненными. Кроме того, необходимо обратить внимание на практико-ориентированность, с одной стороны, и на точные расчеты, с другой стороны. Участники должны быть осведомлены о том, что жюри обращает внимание на понимание расчетов стоимости и проверяет, являются ли цифры реалистичными.

В этот модуль может включаться публичная презентация.

Модуль 8. Н1: «Презентация компании» - 10% от общего оценки

Презентация компании должна включать наиболее важные аспекты всех модулей (от А до Н).

Готовится, также, презентация в PowerPoint. Оформление слайдов 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.

Само представление должно занимать не более 6 минут. Соблюдение временного регламента является существенным, так как презентация будет остановлена, если участники выйдут за предложенные временные рамки.

Презентация компании, помимо электронной презентации PowerPoint, может включать в себя любые другие подходящие элементы.

Оценка презентации строится на основе учета критерия креативности (творчества), способности участников приводить доводы и обоснованные аргументы, а также с учетом объема продаж и достоверности представленных данных.

Жюри может задавать вопросы. Способность ответить на вопросы жюри также включены в оценку.

Презентация и последующее обсуждение проводятся на русском языке. Краткий комментарий на английском приветствуется, но не является обязательным.

Отдельным критерием в презентации является само-рефлексия – способность участников отслеживать собственное движение в рамках Финала НЧ, использовать полученную информацию о командах-партнерах для решения текущих задач и пр.

Требования к одежде на защите по модулю Н1: для мужчин - официальный пиджак или жакет, черные брюки, белая рубашка, черный галстук без рисунка или с символикой WSR, черные носки и черные ботинки.

Для женщин: официальный пиджак или куртка, черные брюки или юбка до колен, белая блузка без воротника или с небольшим воротником, не выходящим за отвороты пиджака, черные или цвета кожи бесшовные чулки (колготки) и черные туфли.

Участники могут быть в своей официальной конкурсной одежде (фирменная одежда делегации, образовательной организации и пр.).

Специальные этапы - 15% от общей оценки

Специальные задачи включены в перечисленные выше модули в виде «специальных этапов», носят «спонтанный» характер и требуют оперативного реагирования участников.

Команды должны быстро адаптироваться к таким заданиям жюри. Эти специальные задачи могут отличаться от общей темы конкурса. Однако все эти задачи являются универсальными, и требуют предпринимательских навыков. Выполнение задач специальных модулей дает представление о творческом потенциале команд для решения проблем и их компетентности. Материалы «специальных этапов» могут включаться в качестве фрагментов в соответствующие блоки публичных презентаций по итогам самих специальных этапов.

4. РАЗРАБОТКА КОНКУРСНОГО ЗАДАНИЯ

Конкурсное задание разрабатывается по образцам, представленным Менеджером компетенции на форуме WSR (<http://forum.worldskills.ru>). Представленные образцы Конкурсного задания должны меняться один раз в год.

Общим руководством и утверждением Конкурсного задания занимается Менеджер компетенции. К участию в разработке Конкурсного задания могут привлекаться:

- Сертифицированные эксперты WSR;
- Сторонние разработчики;
- Иные заинтересованные лица.

В процессе подготовки к каждому соревнованию при внесении 30 % изменений к Конкурсному заданию участвуют:

- Главный эксперт;

- Сертифицированный эксперт по компетенции (в случае присутствия на соревновании);
- Эксперты принимающие участия в оценке (при необходимости привлечения главным экспертом).

Внесенные 30 % изменения в Конкурсные задания в обязательном порядке согласуются с Менеджером компетенции.

Выше обозначенные люди при внесении 30 % изменений к Конкурсному заданию должны руководствоваться принципами объективности и беспристрастности. Изменения не должны влиять на сложность задания, не должны относиться к иным профессиональным областям, не описанным в WSSS, а также исключать любые блоки WSSS. Также внесённые изменения должны быть исполнимы при помощи утверждённого для соревнований Инфраструктурного листа.

5. УТВЕРЖДЕНИЕ КОНКУРСНОГО ЗАДАНИЯ

Главный эксперт и Менеджер компетенции принимают решение о выполнимости всех модулей и при необходимости должны доказать реальность его выполнения. Во внимание принимаются время и материалы.

Конкурсное задание может быть утверждено в любой удобной для Менеджера компетенции форме.

6. СВОЙСТВА МАТЕРИАЛА И ИНСТРУКЦИИ ПРОИЗВОДИТЕЛЯ

Если для выполнения задания участнику конкурса необходимо ознакомиться с инструкциями по применению какого-либо материала или с инструкциями производителя, он получает их заранее по решению Менеджера компетенции и Главного эксперта. При необходимости, во время ознакомления Технический эксперт организует демонстрацию на месте.

Материалы, выбираемые для модулей, которые предстоит построить участникам чемпионата (кроме тех случаев, когда материалы приносит с собой сам участник), должны принадлежать к тому типу материалов, который имеется у ряда производителей, и который имеется в свободной продаже в регионе проведения чемпионата.