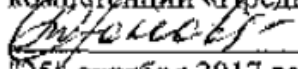


**ОТБОРОЧНЫЕ СОРЕВНОВАНИЯ
на право участия в IV Региональном чемпионате
"Молодые профессионалы" по стандартам WorldSkills,
Пермский край -2018 г.**

УТВЕРЖДАЮ
Главный региональный эксперт по
компетенции «Предпринимательство»
 Т.В.Сазонова
"25" октября 2017 года

Конкурсное задание по компетенции "Предпринимательство"

Разработано: Сазонова Татьяна Владимировна,
руководитель РУМО "Экономика и управление",
преподаватель высшей квалификационной категории

За основу взято конкурсное задание Национального Чемпионата 2017 года,
разработанное экспертом WSR Парамоновым Александром,
и Регионального чемпионата 2017 года

Соревнования по компетенции "Предпринимательство" проводятся по модульному принципу.

Состав модулей:

Модуль 1:

A1: Наша команда. - 10% от общей оценки

B1: Бизнес-идея - 25% от общей оценки

C1: Целевая группа - 15% от общей оценки

Модуль 2:

D1: Маркетинговое планирование - 15% от общей оценки

E1: Техничко-экономическое обоснование проекта, включая финансовые показатели – 25% от общей оценки

Специальные этапы - 10% от общей оценки

ВЕДЕНИЕ

Это командные соревнования в области коммерческой деятельности с двумя участниками. Это инновационный конкурс, ориентированный на реальные жизненные условия и деловую среду. В группах по два человека участники создают компании и управляют ими на протяжении конкурса, решая различные задачи. На практике это означает, что соревнующиеся команды работают в условиях, приближенных к настоящей работе в офисе, выполняя задачи, указанные в проекте.

Все рабочие модули, выполненные командами, представляются членам жюри и зрителям на соревновательной площадке. Члены жюри оценивают усилия участников и присуждают баллы в соответствии с критериями оценки.

ВАЖНО!!! Общая тема конкурса публикуется во время соревнования.

Кроме того, во время соревнований будут опубликованы и темы специальных этапов.

ОПИСАНИЕ этапов проекта и задачи

Конкурс организован по модульному принципу. Для каждого модуля команды получают печатный вариант задания, который также включает информацию о критериях оценки. Кроме того, для выполнения каждого модуля предлагаются четкие временные рамки. Они устанавливаются таким образом, что задачи были выполнены очень быстро при полной концентрации внимания. Каждый модуль подробно обсуждается до начала работы, чтобы неясные вопросы, которые могут возникнуть в процессе соревнования, были прояснены заранее.

МОДУЛЬ 1

A1: "Наша команда" - 10% 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 А3 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) итоги своей работы членам жюри с использованием плаката, флип-чарта, необходимого раздаточного материала.

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.

Презентация команды осуществляется после работы над конкурсным заданием всего «Модуля 1».

B1: "Бизнес-идея" - 25% от общей оценки

В этом модуле предьявляется бизнес-идея.

Покажите, каким образом вашей команде удалось выйти на конкретную бизнес-идею. Обоснуйте свой выбор конкретного способа «выхода» на идею.

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.

C1: "Целевая группа" - 15% от общей оценки

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 бизнес-концепцию.

Команда должна максимально точно и достоверно оценить размер всей целевой группы, на которую нацелены производимые 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 1 представляются в виде публичной презентации.

МОДУЛЬ 2

D1: "Маркетинговое планирование" - 15% от общей оценки

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.

E1: "Технико-экономическое обоснование проекта, включая финансовые показатели" – 25% от общей оценки

В этом модуле компания должна провести точные расчеты, 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.

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.);
- 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;
- 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.

Результаты работы над модулем 2 представляются в виде публичной презентации.

Специальные этапы - 10% 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.

ИНСТРУКЦИЯ для участников конкурса

Конкурс будет проходить на русском языке (знание английского приветствуется. Некоторые разделы «специальных этапов» могут быть на английском языке). Вся документация, публичные презентации и общение с жюри и экспертами – на русском языке.

Участники не имеют права приносить в зону соревнований какие-либо личные вещи (карты памяти, а также любые другие средства коммуникации, например, мобильные телефоны).

Необходимые оборудование, машины, установки и материалы

Участники работают на предоставленных организаторами компьютерах. Все остальное оборудование и материалы будут предоставлены организаторами.