

**Конкурсное задание по компетенции**

**«Предпринимательство»**

**Разработчики: преподаватели экономических дисциплин**

**Пахалова Е.Н., Краснова О.А.**

**За основу взято конкурсное задание, разработанное  
национальным экспертом А.И. Парамоновым**

**Иркутск, 2016**

## Конкурсное задание по компетенции «Предпринимательство»

Дата/время	Задание/ Продолжительность выполнения	Тема задания	Описание	Оценочные критерии и максимальный вес каждого	Баллы	Форма представления результатов
<b>14.02.2017г. вторник</b>						
09.00 – 09.30	Модуль А1 (30 мин)	Наша команда	Презентация команды (название команды; сильные стороны и ключевые факторы успеха членов команды).	<u>Максимальный вес каждого критерия 1 балл:</u> 1. Креативность названия команды. 2. Полнота информации о команде (сильные стороны и ключевые факторы успеха членов команды). 3. Оригинальность представления команды. 4. Качество презентации (субъективная оценка).	4	Бланк экспертной оценки
09.30 – 09.40 Перемещение в брифинг-зону						
09.40 – 10.25 Презентация наработок по модулю А1 (9 команд по 5 минут)						
10.25 – 10.35 Перемещение на площадку соревнований						
10.35 – 11.35	Модуль В1 (60 мин.)	Бизнес-идея	Бизнес-идея, её развитие. Уникальное коммерческое предложение.	<u>Максимальный вес каждого критерия 2 балла:</u> 1. Представление бизнес-идеи (уникальность предложения команды). 2. Наличие рынка, перспективность рынка. 3. Качество описания продукта или услуги. 4. Практическая значимость бизнес-идеи. 5. Качество презентации (субъективная оценка).	10	Бланк экспертной оценки
11.35 – 11.45 Перемещение в брифинг-зону						
11.45– 12.30 Презентация наработок по модулю В1 (9 команд по 5 минут)						
12.30 – 13.30 Перерыв на обед						
13.30 – 14.00	Модуль С1 (30 мин.)	Правовое обеспечение деятельности бизнеса	Форма собственности. Учредительные документы. Система налогообложения.	<u>Максимальный вес каждого критерия 1 балл:</u> 1. Обоснованность выбора формы собственности. 2. Характеристика учредительных документов. 3. Анализ аспектов деятельности фирмы, подлежащих государственному контролю. 4. Наличие документов, необходимых для осуществления деятельности фирмы (патенты, контракты, договоры на аренду, торговые марки и знаки и т.д.) 5. Обоснованность выбора системы налогообложения. 6. Качество презентации (способ представления, содержание, информативность).	6	Бланк экспертной оценки
14.00 – 14.10 Перемещение в брифинг-зону						
14.10– 14.55 Презентация наработок по модулю С1 (9 команд по 5 минут)						

14.55 – 15.05 Перемещение на площадку соревнований						
15.05 – 15.35	Модуль С2 (30 мин)	Спецэтап	Специальное задание	<u>Максимальный вес каждого критерия 1 балл:</u> 1. Соответствие решения сформулированным в задании вопросам (адекватность проблеме и рынку). 2. Оригинальность подхода, новаторство 3. Применимость решения на практике. 4. Глубина проработки проблемы (обоснованность решения, наличие альтернативных вариантов, прогнозирование возможных проблем, комплексность решения). 5. Возможность долгосрочного применения. 6. Бизнес-мышление, креативность представления решения проблемы.	6	Бланк экспертной оценки
15.35 – 15.45 Перемещение в брифинг-зону						
15.45 – 16.25 Презентация наработок по модулю С2 (9 команд по 4 минуты)						
16.25 – 17.25 Подведение итогов дня экспертами						
<b>15.02.2017г. среда</b>						
09.00 – 10.10	Модуль D1 (1 час 10 мин)	Целевая аудитория	Позиционирование продукта. Сегментация рынка и детальное описание целевых групп. Оценка размера целевой аудитории	<u>Максимальный вес каждого из критериев 2 балла:</u> 1. Точность в определении целевого рынка. 2. Определение образа клиента. 3. Оценка размера целевого рынка. 4. Способы привлечения клиентов. 5. Качество презентации (способ представления, содержание, информативность).	10	Бланк экспертной оценки
10.10 – 10.20 Перемещение в брифинг зону						
10.20 – 11.05 Презентация наработок по модулю D1 (9 команд по 5 мин.)						
11.05- 11.15 Перемещение в брифинг зону						
11.15 – 12.15	Модуль E1 (60 мин)	Маркетинговое планирование	Маркетинговая стратегия. Маркетинговый план. Маркетинговый бюджет. Функциональные обязанности членов команды и/или аутсорсинг.	<u>Максимальный вес каждого из критериев 2 балла:</u> 1. Реалистичность маркетинговой стратегии. Полнота и продуманность маркетингового плана. Сравнительный анализ конкурентов. 2. Адекватность маркетингового бюджета по отношению к стратегии и плану маркетинга, его реалистичность. 3. Реальные способности/возможности и функциональные обязанности членов команды в области маркетинга (обоснованность передачи функций на аутсорсинг). 4. Соответствие используемых маркетинговых инструментов задачам в области маркетинга. 5. Качество публичного представления маркетингового	10	Бланк экспертной оценки

				плана.		
12.15 – 12.25 Перемещение в брифинг зону						
12.25 – 13.10 Презентация наработок по модулю E1 (9 команд по 5 мин.)						
13.10 – 14.10 Перерыв на обед						
14.10 – 15.10	Модуль F1 (60 минут)	Организационный план	Организационная структура фирмы. Кадровый состав. Заработная плата. Функциональные обязанности.	<u>Максимальный вес каждого критерия 2 балла:</u> 1. Соответствие организационно-правовой формы организационной структуры фирмы. 2. Характеристика и обоснованность кадрового состава. 3. Квалификационная характеристика кадрового состава. 4. Соответствие заработной платы квалификационным требованиям. 5. Реальные способности/возможности и функциональные обязанности членов команды (обоснованность передачи функций на аутсорсинг/аутстаффинг).	10	Бланк экспертной оценки
15.10 – 15.20 Перемещение в брифинг зону						
15.20 – 16.05 Презентация наработок по модулю F1 (9 команд по 5 мин.)						
16.05 – 17.40 Подведение итогов дня экспертами						
<b>16.02.2017г. четверг</b>						
09.00 – 10.00	Модуль G1 (60 мин.)	Производственный процесс	Как будет осуществляться проект: определение необходимых ресурсов; основные бизнес процессы; ключевые партнёры, поставщики; структура стоимости.	<u>Максимальный вес каждого критерия 2 балла:</u> 1. Полнота описания процесса производства продукта, или схемы предоставления соответствующей услуги (ключевые точки). 2. Логичность бизнес-процесса - от приобретения сырья или приема заказа, до его поставки или продажи его клиенту. 3. Проработанность повторного использования (переработки, утилизации) сырья. 4. Проработка позитивного и негативного вариантов развития бизнеса (антикризисный план). 5. Реалистичность планов по отношению к доступу участников к ресурсам разного типа (финансовые, материальные, информационные и др.). 6. Качество презентации (способ представления, содержание, информативность).	12	Бланк экспертной оценки
10.00 – 10.10 Перемещение в брифинг зону						
10.10 – 10.55 Презентация наработок по модулю G1 (9 команд по 5 мин.)						
10.55 – 11.05 Перемещение на площадку соревнований						

11.05 – 12.15	Модуль Н1 (1 час 10 мин)	Финансовые показатели	Обоснование прибыльности бизнеса. Источники финансирования стартового этапа проекта. Расчеты по прибылям и убыткам Ценообразование на продукты и услуги.	<u>Максимальный вес каждого из критериев 2 балла:</u> 1. Качество обоснования системы налогообложения. 2. Понимание расчетов стоимости, ценообразования. 3. Реалистичность финансовых прогнозов. Определение точки безубыточности, периода окупаемости проекта. 4. Обоснование и аргументация способов финансирования. 5. Практико-ориентированность и точность расчетов.	10	Бланк экспертной оценки
12.15 – 12.25 Перемещение в брифинг зону						
12.25 – 13.10 Презентация наработок по модулю Н1 (9 команд по 5 мин.)						
13.10 – 13.20 Перемещение на площадку соревнований						
13.20 – 13.40	Модуль Н2 (20 мин)	Спецэтап	Специальное задание	<u>Максимальный вес каждого критерия 1 балл:</u> 1. Соответствие решения сформулированным в задании вопросам (адекватность проблеме и рынку). 2. Оригинальность подхода, новаторство 3. Применимость решения на практике. 4. Глубина проработки проблемы (обоснованность решения, наличие альтернативных вариантов, прогнозирование возможных проблем, комплексность решения). 5. Возможность долгосрочного применения. 6. Бизнес-мышление, креативность представления решения проблемы.	6	Бланк экспертной оценки
13.40 – 13.50 Перемещение в брифинг-зону						
13.50 – 14.20 Презентация наработок по модулю Н2 (9 команд по 3 мин.)						
14.20 – 15.10 Перерыв на обед						
15.10 – 16.20	Модуль II (1 час. 10 мин)	Презентация компании	Наиболее важные аспекты всех модулей. Презентации в PowerPoint. Объем продаж и достоверности представленных данных. Само- рефлексия.	1. Способность оперативно реагировать на возникающие непредвиденные обстоятельства и способность команды решать возникающие задачи (макс. 2 балла). 2. Качество презентации в PowerPoint (макс. 2 балла). 3. Креативность (творчество), способность участников приводить доводы и обоснованные аргументы, устная речь (макс. 3 балла). 4. Достоверность и убедительность презентации (макс. 2 балл). 5. Визуализация (макс. 1 балл). 6. В целом качество презентации проекта (макс. 2 балла).	16	Слайды в презентации и бланк экспертной оценки

				7. Тайм-менеджмент (макс. 1 балл) 8. Раскрытие в презентации бизнес-проекта (макс. 3 балла)		
16.20 – 16.30 Перемещение в брифинг-зону						
16.30 – 17.35 Презентация наработок по модулю I 1 (9 команд по 7 мин.)						
17.35 – 18.40 Подведение итогов соревнований экспертами. Загрузка итогов в CIS, подписание итоговых протоколов						