

**Проект «Предпринимательство. Команда успеха»
для соревнований в формате чемпионата
«Молодые профессионалы» (WorldSkills Russia)**

**Общее описание компетенции
«Предпринимательство»¹**

Оглавление

Титул. Описание компетенции и модулей	1
Введение	2
Описание этапов проекта и задачи	3-6
Инструкция для участников конкурса	7
Схема оценки	8
Детализация критериев оценки через показатели	9-11

Чемпионат «Молодые профессионалы» (WorldSkills Russia) – Иркутская область, 2018»

Компетенция: «Предпринимательство. Команда успеха»

Соревнования по компетенции «Предпринимательство» проводятся по модульному принципу в два этапа (Заочный этап: за месяц до дня С-4 II Открытого Регионального чемпионата выполняется Модуль А1 (оценивание в дни С-4 – С-1); Очный этап в дни чемпионата: выполняются модули В1 – Н1, включая специальные задания).

Число офисов: 8

Сроки проведения: 19-22 февраля 2018 года.

Соревнования по компетенции «Предпринимательство» проводятся по модульному принципу.

Состав модулей:

Модуль А1: Бизнес-план команды – 20% от общей оценки

Модуль В1: Наша команда и бизнес-идея - 10% от общей оценки

Модуль С1: Целевая группа - 10% от общей оценки

¹ При разработке за основу взято техническое описание, предложенное Национальным экспертом А. И. Пармоновым, а также опыт проведения соревнований в ходе Финалов Национальных чемпионатов WSR в Казани в 2015 г. и в Красногорске МО в 2016 г., чемпионата Евроскиллс 2016 (Гетеборг, Швеция, ноябрь 2016), опыт проведения I Регионального Чемпионата в Иркутской области и Региональных Чемпионатов в других регионах Российской Федерации.

Проект «Предпринимательство. Команда успеха» для соревнований в формате чемпионата «Молодые профессионалы» (WorldSkills Russia)



Модуль D1: Планирование рабочего процесса - 10% от общей оценки

Модуль E1: Маркетинговое планирование - 10% от общей оценки Модуль F1: Устойчивое развитие - 5% от общей оценки

Модуль G1: Техничко-экономическое обоснование проекта, включая финансовые инструменты и показатели - 10% от общей оценки

Модуль H1: Презентация компании - 10% от общей оценки

Специальные Задания - 15% от общей оценки

ВВЕДЕНИЕ

Это командные соревнования в области коммерческой деятельности с двумя участниками. Это инновационный трехдневный конкурс, ориентированный на реальные жизненные условия и деловую среду. В группах по два человека участники создают компании и управляют ими на протяжении конкурса, решая каждый день 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 зрителями на соревновательной площадке. Члены жюри оценивают усилия участников и присуждают баллы в соответствии с критериями оценки (смотри главу *схема оценки* в этом документе).

Не позднее, чем за месяц до чемпионата (до дня С-4) публикуется Конкурсное задание, которое в основе своей будет иметь те же модули, которые приведены в настоящем Техническом описании, в соответствие с которым участники разрабатывают бизнес-планы. Желательно, чтобы тема проекта, проектная идея были направлены на развитие движения Worldskills, поддержку здорового образа жизни, развитие молодежного туризма, образования и пр.

Требования к оформлению бизнес-планов приведены ниже.

В электронном виде бизнес-план представляется в оргкомитет соревнований не позднее 09.00 часов Дня С-4, в печатном виде до 09.00 часов Дня С-2.

Несвоевременное предоставление бизнес-плана электронном виде влечет за собой наложение штрафа в размере 5 штрафных очков за каждый день просрочки (до 20 баллов в сумме). Не представление бизнес-плана ведет к тому, что модуль А1 оцениваться не будет (с потерей 20 баллов).

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 А1: «Бизнес-план» - 20% от общей оценки

Команда разрабатывает бизнес-план. Команда должна послать электронную копию на адрес оргкомитета Чемпионата не позднее 09.00 часов дня С-4.

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 20% 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. Все что представлено является частью бизнес-плана. Могут быть также использоваться лицевая и обратная стороны листа.

Модуль В1: «Наша команда и бизнес-идея» - 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.

Необходимо представить итоги своей работы членам жюри с использованием плаката, web-презентации в PowerPoint, флип-чарта, необходимого раздаточного материала.

Плакат, представляющий команду и членов команды (то есть участников) 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.

В плакате должны быть отражены 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.

Необходимо четко определить роли каждого из участников в проекте (бизнесе), привести аргументы принятия командных решений.

Важно продуктивно использовать время, выделенное на презентацию итогов работы по модулю В1: следует уложиться в отведенное время и использовать его



максимально полно. Необходимо продемонстрировать в ходе презентации свои ораторские, коммуникативные способности, использование (в разумных объемах) разнообразных средств и приемов презентации (технические средства презентации, раздаточный материал, плакат, флипчарт и пр.). Будьте ситуативны.

В этом модуле предъявляется, также, бизнес-идея (в составе бизнес-концепции) и общая логика ее развития (в бизнес-плане).

Необходимо показать, каким образом команде удалось выйти на конкретную бизнес-идею, какие способы (методы, механизмы) генерирования идей использованы (три и более) и как был осуществлен выбор конкретной идеи, обосновать 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 должны быть описаны опишите продукт или услуга – их качественные характеристики, очевидная 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. Привести в наглядной форме описание того, как получить продукт и / или услугу, которые будете предлагать на рынке. Если это розничный бизнес - необходимо описать поставщиков. Если это предоставление услуг, то должно быть описание того, как можно было бы оказать услугу (например, нанятыми профессионалами, используя специальные инструменты и оборудование и пр.). Если бизнес является производственной компанией, здесь нужно дать описание процесса производства, поставок сырья, необходимого для производства и др.

Очень важно показать уникальность (оригинальность, креативность) предлагаемой бизнес-идеи, обосновать наличие и перспективность рынка, на который будет выводиться товар (услуга).

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

Необходимо четко сформулировать не менее 3-х ключевых факторов успеха команды, которые могут быть применены в ходе реализации проекта, привести 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 С1: «Целевая группа» - 10% 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 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 представляются в виде публичной презентации.

Модуль 4D1: «Планирование рабочего процесса» - 10% 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 E1: «Маркетинговое планирование» - 10% 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.

Модуль 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.

Результаты работы над модулем представляются в виде публичной презентации

Модуль G1: «Технико-экономическое обоснование проекта, включая финансовые показатели» - 10% 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 Н1: «Презентация компании» - 10% от общей оценки

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

Команда готовит презентацию 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 Чемпионата, использовать полученную информацию о командах-партнерах для решения текущих задач 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.



ИНСТРУКЦИЯ для участников конкурса

Конкурс будет проходить на русском языке (знание английского приветствуется). Вся документация, публичные презентации и общение жюри и экспертами – на русском языке.

Участникам не рекомендуется 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. Оборудование и т.д., используемое в конкурсе, приводится в специальном листе (Инфраструктурный лист).

СХЕМА ОЦЕНКИ

Этот раздел определяет критерии оценки и количество баллов (субъективных и объективных). Общая сумма баллов для всех критериев оценки должна быть 100.

Раздел	Критерий	Объективная оценка (баллы)	Субъективная оценка (баллы)	Сумма баллов
A1	Бизнес-план команды	20	0	20
B1	Наша команда и бизнес-идея	9	1	10
C1	Целевая группа	9	1	10
C2	Специальный этап 1	7	0	7
D1	Планирование рабочего процесса	9	1	10
E1	Маркетинговое планирование	9	1	10
F1	Устойчивое развитие	5	0	5
G1	Технико-экономическое обоснование проекта, включая финансовые инструменты и показатели	9	1	10
G2	Специальный этап 2	0	8	8
H1	Презентация компании	9	1	10
ИТОГО		86	14	100

ДЕТАЛИЗАЦИЯ КРИТЕРИЕВ ОЦЕНКИ ЧЕРЕЗ ПОКАЗАТЕЛИ

Бизнес-план:

- Краткость, содержательность, ёмкость, убедительность резюме
- Точность определения услуги/продукта
- Точность в определении клиента
- Определение потребности клиентов
- Успех в определении компании и образа продукта/услуги
- Основные направления в создании конкурентного преимущества
- Чёткость, лаконичность, простота понимания уникального торгового предложения

Наша команда бизнес-идея:

- Разработка названия команды
- Обоснование названия команды
- Сильные и слабые стороны команды и отдельных членов команды
- Критическая оценка возможностей для достижения успеха
- Свободное владение речью и презентация участников
- Тайм-менеджмент
- Ёмкость, простота, краткость миссии организации
- Реалистичность и грамотный текст миссии организации
- Отражение сущности бизнеса в миссии организации
- Конкретность и измеримость целей деятельности организации
- Адекватность определения организационно-правовой формы и структуры организации
- Функционал членов команды и возможный аутсорсинг (аутстаффинг)
- Критическая оценка, полнота и адекватность анализа внутренней и внешней среды организации

Целевая группа:

- Точность в определении целевого рынка
- Определение образа клиента: достоинства и качества
- Оценка размера целевого рынка
- Название продукта/услуги и аргументы в пользу его выбора: креативность (творчество) и приемлемость (соответствие требованиям)

Планирование рабочего процесса:

- Отображение процесса: визуализация и точность
- Осознание «узких мест», потенциально критических этапов бизнес-процесса в части производства продукции/оказания услуг
- Планирование соответствующих действий для каждого этапа процесса
- Возможные варианты антикризисной программы

Устойчивое развитие:



- Применение принципов устойчивого развития бизнеса
- Характеристика кратко-, средне- и долгосрочных целей для устойчивого развития бизнеса
- Анализ экологических, социальных и экономических факторов
- Реалистичность поставленных целей, показателей
- Полный, всеобъемлющий план устойчивого развития

Маркетинговое планирование:

- Цели и задачи в области планирования
- Определение основных компонентов маркетингового воздействия, которые будут использоваться
- График маркетингового воздействия
- Определение области устойчивости спроса
- Критическая оценка области устойчивости спроса
- Маркетинговый бюджет
- Практический пример маркетинговых операций

Технико-экономическое обоснование проекта, включая финансовые инструменты и показатели

- Расчеты стоимости и обоснование ценообразования
- Оценки размера целевой группы и определение суммы продаж
- Расчеты убытков и прибыли
- Понимание, из чего складывается стоимость
- Источники финансирования
- Степень реалистичности финансовых показателей

Презентация компании и специальный этап

- Достоверность и убедительность презентации
- Креативность
- Визуализация
- Качество устной речи
- Акцент внимания на объем продаж
- Развитие компании и продукта в течение чемпионата
- В целом качество презентации
- Оценка саморазвития во время этапов чемпионата
- Тайм-менеджмент

Специальный этап

-схема оценки будет опубликована перед началом соревнований на чемпионате «Молодые профессионалы» (WorldSkills Russia)