**Конкурсное задание по компетенции**

**Entrepreneurship «Предпринимательство»**

**Межрегионального чемпионата профессионального мастерства - Енисейская Сибирь Поколение ПРОФИ**

**по стандартам WorldSkills**

Разработано: Жалонкиной Светланой,

За основу взято конкурсное задание VI Национального Чемпионата «Молодые профессионалы» (WSR)

Красноярск

Конкурсное задание разработано на основе Технического описания компетенции «Предпринимательство».

Продолжительность Конкурсного задания не должна быть более 8 часов.

Конкурсное задание включает оценку по каждому из разделов стандартов WorldSkills (далее - WSSS).

Конкурсное задание не выходит за пределы WSSS.

Оценка знаний участника проводится исключительно через практическое выполнение Конкурсного задания.

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

**СТРУКТУРА КОНКУРСНОГО ЗАДАНИЯ**

Модуль А: Бизнес-план команды – 30 % от общей оценки

Модуль В: Наша команда и бизнес-идея. Продвижение фирмы/проекта – 35 % от общей оценки

Модуль С: Технико-экономическое обоснование проекта, включая финансовые инструменты и показатели – 35 % от общей оценки

**Модуль А: «Бизнес-план» - 30 % от общей оценки**

Команда разрабатывает бизнес-план. Команда должна направить электронную копию Бизнес-плана, а так же, видео ролик продолжительностью до 90 секунд в формате mp4/avi/mov, цветной информационно-рекламный плакат (в формате .jpeg), Бизнес-план в формате Word; Приложения (рецензия в формате .pdf, ссылка на маркетинговое исследование (исследование рынка и/или опрос) в google форме, финансовые расчеты в формате \*.xls, документы (при наличии) подтверждающие: открытие ООО/ИП/КФХ на одного или обоих участников проекта, открытие расчетного счета, отчет движения денежных средств по расчетному счету по проекту на адрес [metodist\_hkptes@mail.ru](mailto:metodist_hkptes@mail.ru) не позднее 09.00 часов дня C-4 (28.11.2019).

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

Проверка авторства формулировок бизнес-плана проводится с использованием системы [https://www.antiplagiat.ru](https://www.antiplagiat.ru/). Допустимый процент заимствования с правильным оформлением цитирования уточняется на форуме экспертного сообщества.

Три бумажные копии бизнес-плана каждой участвующей команды должны быть представлены до начала соревнований (не позднее 09.00 часов в День С-1).

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 3 экспертов) и будут включать в себя 30% общей оценки команды.

Формат письменных материалов:

1. Размер страниц бизнес-плана должен быть 21 х 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 бизне-плана 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. Технико-экономическое обоснование проекта (включая финансовый план)

Данные, приведенные в бизнес-плане в Microsoft 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 В: «Наша команда и бизнес-идея». «Продвижение фирмы/проекта» - 35 % от общей оценки**

Данный модуль включает разделы «Организация работы», «Формирование навыков коллективной работы и управление», «Продвижение фирмы/проекта» и «Презентация компании» 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 Microsoft Power Point, флип-чарта, необходимого раздаточного материала.

Постарайтесь продуктивно использовать время, выделенное на презентацию итогов работы по модулю В: 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, флипп-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 выводится 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 С: «Технико-экономическое обоснование проекта, включая финансовые показатели» - 35 % 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.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **1** | **Бизнес-план** | | **30** | |
|  | Специалист должен знать и понимать:   * роль и значение бизнес-плана; * методологию и процессы развития бизнес-идеи; * методы оценки выполнимости бизнес-идеи; * методы оценки устойчивости бизнес-идеи; * коммуникационные приемы для представления бизнес-идеи людям, незнакомым с ней; * важность выбора подходящего названия компании; * процессы принятия решений для определения товаров и услуг, на продаже которых может основываться бизнес; * методы определения круга потенциальных покупателей; * методы удовлетворения потребности в выбранных товарах/услугах; * как оценивать конкурентоспособность бизнес-идеи. | |  | |
| Специалист должен уметь:   * развивать идеи до бизнес-предложений; * оценивать инновационность подхода в бизнесе и потенциал на рынке; * оценивать риски, связанные с бизнесом; * формировать и анализировать (сравнивать, соотносить) бизнес-концепции; * предлагать идеи для дальнейшего развития бизнеса (в т.ч. в порядке диверсификации); * применять методы принятия оптимальных решений; * принимать в расчет экологический и социальный аспекты во время планирования и внедрения бизнес-модели; * интегрировать экономические, экологические и социальные критерии в построение средне- и долгосрочных планов, тем самым обретая конкурентное преимущество; * обосновывать и оценивать цели и ценности; * с разными целями эффективно общаться с различными аудиториями; * представлять (презентовать) идеи, дизайн, видения и решения разными способами (видео, плакаты и пр.). | |
| **2** | **Организация работы** | | **8** | |
|  | Специалист должен знать и понимать:   * значение эффективного планирования и организации труда; * положения техники безопасности и охраны труда, лучшие практики; * важность поддержания рабочего места в порядке, принципы оценивания и техники обеспечения качества. | |  | |
| Специалист должен уметь:   * применять проактивный подход к приобретению знаний и развитию навыков; * использовать современные технологии; * поддерживать безопасную и здоровую рабочую обстановку, в соответствии с техникой безопасности и нормами охраны труда, и способствовать выполнению этих норм; * пользоваться всем оборудованием в соответствии с техникой безопасности и инструкциями производителей; * выбирать подходящие методы для каждого задания; * планировать работу и расставлять приоритеты для повышения эффективности на рабочем месте и для выполнения заданий в срок. | |
| **3** | **Формирование навыков коллективной работы и управление** | | **8** | |
|  | Специалист должен знать и понимать:   * важность постоянного профессионального роста; * важность слаженной командной работы; * сильные и слабые стороны каждого члена команды; * перспективы для достижения успеха команды. | |  | |
| Специалист должен уметь:   * инициировать и развивать сотрудничество на основе проектов; * оценивать свои навыки проведения переговоров и убеждения; * оценивать роль каждого человека; * разрабатывать подходящие стратегии для разрешения сложных ситуаций во время совместной работы; * справляться со стрессовыми ситуациями; * использовать методы принятия решений, опираясь на мнение команды; * уважать мнение других членов команды. | |
| **4** | **Продвижение фирмы/проекта** | | **10** | |
|  | Специалист должен знать и понимать:   * значимость официальной (законной) регистрации фирмы/компании; * сущность основных организационно-правовых форм (ИП, ООО, НП, крестьянско-фермерское хозяйство) и их определяющие различия; * важность оперативного планирования рабочего процесса; * процедуры регистрации фирмы; * процедуры открытия расчетного счета в банке; * источники финансирования стартового этапа становления фирмы и последующих этапов развития бизнеса (субсидии, гранты, инвестиции, краундфандинг и пр.); * основные правила подготовки деловых электронных презентаций (PowerPoint или более современные программы); * варианты организации и ведения бухгалтерского учета (включая передачу данной задачи на аутсорсинг); * знать рынки НТИ;   Специалист должен уметь:   * адекватно оценивать финансовые и иные бизнес-риски, оперативно управлять ими; * формулировать видение будущего масштабирования бизнеса; * обоснованно выбирать наиболее подходящую организационно-правовую форму предпринимательской фирмы (сообразно бизнес- идее и проекту); * применять в повседневной практике инструменты планирования и контроля рабочего процесса фирмы (диаграмма Гантта); * подготавливать необходимый пакет документов для регистрации ИП, или ООО, или НП и др.; * оформлять платежные документы (счет и пр.) для выполнения финансовых операций по выбранной форме предприятия; * оформлять договора; * оформлять заявки на гранты, получение государственной поддержки, запуск (краундфандингового проекта), получение кредита и т.д.; * выстраивать эффективные коммуникации для получения финансирования от различных контрагентов: институтов поддержки, банков и других финансовых организаций, инвесторов; * использовать современные финансовые продукты и услуги в ходе предпринимательской деятельности; * готовить деловые электронные презентации (PowerPoint или более современные программы); * продвигать проект в различных ситуациях (включая Чемпионаты и соревнования WorldSkills); * организовывать рабочее место и поддерживать его в должном порядке; * продуктивно работать в команде (распределение задач, планирование нагрузки, работа с использованием е-облака); * вести деловые переговоры, обмениваться контактными данными; * оформлять деловые письма; * оформлять коммерческие предложения; * работать с использованием e-mail; * использовать в работе социальные сети, месенджеры (WhatsApp, Viber и др.); * использовать в работе Skype (для бизнеса); * вести деловые разговоры по телефону (работа с заказчиком, партнером); * вести деловые дневники; * применять сведения о рынках НТИ. | |  | |
| **5** | **Презентация компании** | | **9** | |
|  | Специалист должен знать и понимать:   * важность хорошей презентации для бизнеса; * влияние презентации на аудиторию; * методы презентации; * использование различных средств презентации; * лексику и терминологию презентаций; * структуру презентации; * использование визуальной информации в дополнение к презентации; * важность правильного подхода к подготовке презентации с тщательностью и вниманием; * цель презентации; * целевую аудиторию презентации; * регламентирование презентации по времени; * определенную информацию, выделенную в презентации; * значение командной работы во время презентации; * ситуативные требования при проведении презентации; * эффективные завершения презентации; * как эффективно общаться после презентации; * как отвечать на вопросы после презентации. | |  | |
|  | Специалист должен уметь:   * делать эффектные и эффективные презентации; * демонстрировать в своей презентации современные тенденции в бизнесе; * организовывать презентацию с учетом целевой аудитории; * убеждать разные категории аудитории посредством презентации; * использовать разнообразные методы презентации; * использовать медиа средства в презентации; * применять соответствующую лексику и терминологию; * концентрироваться на цели презентации; * концентрироваться на соответствующей целевой аудитории; * понимать временные ограничения презентации; * выделять особую информацию в презентации; * эффективно работать совместно с коллегами; * адаптироваться к определенным требованиям во время презентации; * отвечать на вопросы во время и после презентации; * эффективно завершать презентацию; * обосновывать отдельные элементы презентации. | |  | |
| **6** | | **Финансовые инструменты** | **35** |
|  | | Специалист должен знать и понимать:   * необходимость, методы и временные рамки финансового планирования; * соответствие жизненных циклов бизнеса и используемых финансовых инструментов для его развития; * варианты и сопутствующие риски привлечения средств для открытия бизнеса, в том числе – краудфандинг, венчурное финансирование, микрофинансирование; * финансовые механизмы государственной поддержки и поддержки от институтов развития, в том числе программы Корпорации МСП, МСП-банка, Фонда «Сколково», Фонда развития промышленности, ФРИИ и другие; * финансовые механизмы масштабирования бизнеса, в том числе банковский кредит, лизинг, факторинг, выпуск ценных бумаг и т.д.; * какие требования предъявляют банки к бизнесу при принятии решении о выдаче кредита и как им соответствовать; * почему могут заблокировать расчетный счет и что делать в такой ситуации; * современные банковские технологии для бизнеса; * какие бизнес-риски нужно страховать; * как защитить свой бизнес от движения валютных курсов; * программное обеспечение для финансового планирования; * расчет затрат, связанных с запуском стартапа; * периоды отчетности; * иметь представление об издержках; * реалистичный расчет цен на товары и услуги; * расчет прибыли и убытков; * расчет зарплат; * расчет постоянных и переменных издержек; * расчет объема продаж в соответствии с целевыми рынками; * оценка финансового плана; * обоснование определенных финансовых планов; * критерии, предъявляемые к бизнесу/проекту различными контрагентами: институтами поддержки, банками и другими финансовыми организациями, инвесторами; * методологию экономического анализа. |  |
|  | | Специалист должен уметь:   * разрабатывать финансовый план с использованием различных способов привлечения финансирования, соответствующих жизненному циклу компании; * готовить презентации для общения с различными контрагентами: институтами поддержки, банками и другими финансовыми организациями, инвесторами; * демонстрировать влияние финансового планирования на компанию; * оценивать разные части финансового плана; * применять различные методы финансового планирования; * использовать разнообразное программное обеспечение для финансового планирования, в частности Excel; * рассчитывать затраты, связанные с запуском стартапа; * определять временные рамки; * рассчитывать в отчетных периодах; * рассчитывать затраты, связанные с запуском стартапа; * принимать во внимание издержки; * реалистично рассчитывать цены на товары и услуги; * рассчитывать прибыль и убытки; * вести расчеты, связанные с оплатой труда; * рассчитывать постоянные и переменные издержки в бизнесе; * анализировать возможные объемы продаж в соответствии с целевыми рынками; * оценивать финансовые планы; * обосновывать схему финансового плана; * обосновывать выполнимость финансового плана; * объяснять расчеты финансового плана. |  |

Окончательное понимание по измеримым и судейским оценкам будет доступно, когда утверждена Схема оценки и Конкурсное задание. Приведенная таблица содержит приблизительную информацию и служит для разработки Оценочной схемы и Конкурсного задания.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Критерий** | | **Баллы** | | |
| **Мнение судей** | **Измеримая** | **Всего** |
| **A** | Бизнес-план команды | 8 | 22 | 30 |
| **B** | Наша команда и бизнес-идея. Продвижение фирмы/проекта | 8 | 27 | 35 |
| **С** | Технико-экономическое обоснование проекта, включая финансовые инструменты и показатели | 7 | 28 | 35 |
| **Всего** |  | 23 | 72 | 100 |