**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 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 |