

Компетенция «Предпринимательство»

УТВЕРЖДАЮ
Эксперт WorldSkills Russia
Менеджер компетенции "Предпринимательство"
_____ А.И. Парамонов
"___" _____ 2018 год

КОНКУРСНОЕ ЗАДАНИЕ ОТБОРОЧНОГО ЭТАПА

КОМПЕТЕНЦИЯ «ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО»

Компетенция «Предпринимательство»

Открытый Региональный чемпионат
"Молодые профессионалы" (WorldSkills Russia),
Свердловская область, 2018

КОНКУРСНОЕ ЗАДАНИЕ

КОМПЕТЕНЦИЯ «ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО»

Конкурсное задание включает в себя следующие разделы:

1. ОБЩЕЕ ОПИСАНИЕ КОМПЕТЕНЦИИ «ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО»
 - 1.1. Название и описание компетенции;
 - 1.2. Описание этапов проекта и задачи;
 - 1.3. Состав модулей:

2. КОНКУРСНОЕ ЗАДАНИЕ
 - 2.1. Основные положения;

Компетенция «Предпринимательство»

1. ОБЩЕЕ ОПИСАНИЕ КОМПЕТЕНЦИИ «ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО»¹

1.1. НАЗВАНИЕ И ОПИСАНИЕ КОМПЕТЕНЦИИ

1.1.1. Компетенция: «Предпринимательство» (R11 Entrepreneurship).

Это командные соревнования (в каждой команде два участника) в области предпринимательства и развития бизнеса, *однодневный конкурс*, ориентированный на реальные жизненные условия и среду. В группах по два человека, участники развивают компании (проекты) *на основе заданного рынка (который будет определен процедурой жеребьевки)* и представляют свои наработки для экспертной оценки жюри конкурса. На протяжении конкурса, решая различные задачи, участники управляют развитием компаний (проектов).

На соревнованиях по компетенции знание и понимание оцениваются через их применение на практике. Отдельных тестов на знание и понимание проводиться не будет.

Для обозначения относительной значимости раздела в пределах спецификации стандартов указан процент от общей оценки, вносимый данным разделом. Сумма всех оценок равняется 100%.

¹ При разработке учитывались подходы г-на Рекка Карикка, Финляндия, предложенные на Чемпионате Евроскиллс 2014 (Лилль, Франция, октябрь 2014 г), на финале «Taitaja-2015», опыт проведения соревнований в ходе Финалов Национальных чемпионатов WSR в Казани в 2015 г., в Красногорске МО в 2016 г., Краснодаре в 2017 г., а также чемпионата Евроскиллс 2016 (Гетеборг, Швеция, ноябрь 2016).

Компетенция «Предпринимательство»

1.2. ОПИСАНИЕ ЭТАПОВ ПРОЕКТА И ЗАДАЧИ

Конкурс организован по модульному принципу. Команды получают письменное задание, которое предполагает проверку знаний, умений, навыков и способностей, перечисленных в Типовых квалификационных требованиях (являющихся базой для формирования критериев 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.

1.5 СОСТАВ МОДУЛЕЙ:

Модуль В1: Наша команда и бизнес-идея - 15% от общей оценки

Модуль С1: Целевая группа - 15% от общей оценке

Модуль D1: Планирование рабочего процесса - 15% от общей оценки

Модуль E1: Маркетинговое планирование - 15% от общей оценки

Модуль G1: Техничко-экономическое обоснование проекта 15% от общей оценки

Модуль H1: Презентация компании - 15% от общего оценке

Специальное Задание - 10% от общей оценки

Компетенция «Предпринимательство»

2. КОНКУРСНОЕ ЗАДАНИЕ

2.1 ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ

Независимо от того, является ли конкурсное задание единым или группой отдельных, или взаимосвязанных модулей, оно должно давать возможность оценить профессиональные знания и умения всех разделов ТКТ (см. Техническое описание компетенции «Предпринимательство»).

Целью конкурсного задания является предоставление полных и сбалансированных возможностей для оценки навыков, указанных в ТКТ, по разработанной системе оценивания. Взаимосвязь между конкурсным заданием, системой оценивания и ТКТ является ключевым показателем качества.

Конкурсное задание не охватывает области, за пределами указанных в ТКТ, и не изменяет баланс значимости в ТКТ, за исключением, указанным в разделе 2 ТКТ.

Конкурсное задание дает возможность оценить знания и умения только в процессе выполнения практической работы.

В конкурсном задании не оценивается значение правил и норм WorldSkills.

Техническое описание уделяет внимание всем моментам, влияющим на способность конкурсного задания дать возможность оценить все знания и умения, указанные в ТКТ.

Модуль 2. В1: «Наша команда и бизнес-идея» - 15% 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).

Определите четко роли каждого из участников в проекте (бизнесе). Приведите аргументы принятия командных решений.

Представьте итоги своей работы членам жюри с использованием плаката, web-презентации в Power Point, флип-чарта, необходимого раздаточного материала.

Постарайтесь продуктивно использовать время, выделенное на презентацию итогов работы по модулю В1: 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, флип-чарт и пр.). Будьте ситуативны.

В этом модуле предьявляется, также, бизнес-идея 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 и как был осуществлен выбор конкретной идеи.

Предстоит разработать бизнес-концепцию, демонстрирующую *полное понимание участниками собственного проекта и ясную бизнес-стратегию у самих*

Компетенция «Предпринимательство»

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?

Постарайтесь показать уникальность (оригинальность, креативность) предлагаемой бизнес-идеи.

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 3C1: «Целевая группа» - 15% 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, с использованием методов и инструментов, 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» - 15% 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.

Компетенция «Предпринимательство»

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.

Модуль 5E1: «Маркетинговое планирование» - 15% 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).

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.

Результаты работы над модулем представляются в виде публичной презентации

Модуль 7G1: «Технико-экономическое обоснование проекта» - 15% от общей оценки

Данный модуль включает раздел «Финансовые инструменты» Спецификации стандартов.

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;
- разработать план доходов и расходов;
- 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

Компетенция «Предпринимательство»

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 8Н1: «Презентация компании» - 10% от общего оценке

Презентация компании должна включать наиболее важные аспекты всех модулей.

Готовится, также, презентация 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 5 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.

Отдельным критерием в презентации является само-рефлексия – способность участников отслеживать собственное движение в рамках отборочного чемпионата, использовать полученную информацию о командах-партнерах для решения текущих задач и пр.

Участники могут быть в деловой одежде, либо в своей официальной конкурсной одежде (фирменная одежда делегации, образовательной организации и пр.).

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.