«Утверждаю»

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Национальный эксперт

по компетенции «Предпринимательство»

А. Парамонов

**Примерное конкурсное задание по компетенции**

**«Предпринимательство»[[1]](#footnote-1) на Отборочных соревнованиях**

**к Финалу Национального чемпионата**

 **«Молодые профессионалы» (WSR) 2017**

Чемпионат: Отборочные соревнования к Финалу Национального чемпионата

«Молодые профессионалы» (WSR) 2017

Компетенция: «Предпринимательство»

Число офисов: 14

Сроки проведения: 19-23 марта 2017

Соревнования по компетенции «Предпринимательство» проводятся по модульному принципу в два этапа: I этап - для всех команд–участников Отборочных соревнований (в две «волны» по одному дню каждая) - в течение одного дня проводятся соревнования по модулям А1 и В1, включая специальное задание.

II этап: победители I этапа (по 2 команды от каждого федерального округа) в течение 2-х дней продолжают соревноваться по модулям С1 – Н1 (по решению экспертного сообщества возможно добавление одного, или двух специальных заданий).

Состав модулей:

**I этап**

Модуль А1: Наша команда 10% от общей оценки

Модуль В1: Бизнес-идея - 20% от общей оценки (включая специальное задание)

**II этап**

Модуль C1: Целевая группа - 10% от общей оценке

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

Модуль E1: Маркетинговое планирование - 10% от общей оценки

Модуль F1: Устойчивое развитие - 5% от общего оценке

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

Модуль H1: Презентация компании - 10% от общего оценке

Специальные Задания - 15% от общей оценки

**ВВЕДЕНИЕ**

Рабочая зона соревновательной площадки рассчитана на 14 рабочих мест с 28 ноутбуками.

Соревнования по модулям А1 и В1 (включая специальное задание) проводятся *в 1-й день для 14 команд*; во *2-й день для следующих 14 команд*.

Инструктаж по ОТ и ТБ, ознакомление с рабочими местами, жеребьевка и пр. проводятся в день С-1 или в день соревнований.

*В 3-й – 4-й дни команды, прошедшие во 2-й тур, выполняют Конкурсное задание по модулям С1-Н1.*

Командам, не прошедшим во 2-й тур в эти дни будет предложено принять участие в командных соревнованиях «Предпринимательский вызов». Для этого участникам предлагается иметь технику (планшеты, ноутбуки и пр.) с собой. Суть командных соревнований «Предпринимательский вызов» - в разработке конкретных решений по заданиям предпринимателей и предпринимательских сообществ республики Саха-Якутия.

Итоги Отборочных (и «Предпринимательского вызова») подводятся в 5-й день.

**ОПИСАНИЕ этапов проекта и задачи**

Конкурс организован по модульному принципу. Для каждого модуля команды получают письменные задания (уточненные формулировки Конкурсного задания), которые содержат 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.

Соревнования по компетенции «Предпринимательство» проводятся в два этапа: I этап - для всех команд–участников Отборочных соревнований (в две «волны» по одному дню каждая) - в течение одного дня проводятся соревнования по модулям А1 и В1, включая специальное задание.

II этап: победители I этапа (по 2 команды от каждого федерального округа, отобранные по рейтингу) в течение 2-х дней продолжают соревноваться по модулям С1 – Н1 (по решению экспертного сообщества возможно укрупнение модулей за счет их объединения, а также, добавление одного, или двух специальных заданий).

**I этап**

***Модуль 1А1: «Наша команда» - 10% от общей оценки***

Команда разрабатывает плакат представляющий команду и членов команды (то есть участников).

Плакат (его содержательная, информационная часть) защищается перед членами жюри. Плакат будет демонстрироваться во время чемпионата «Молодые профессионалы» (WorldSkills Russia) и обозначает территорию команды, поэтому. Плакат дает информацию о команде для зрителей и других участников.

Для команды подбирается креативное и инновационное название. Это наименование будет использоваться для обозначения группы в течение всего соревнования. На плакате должны быть подчеркнуты и представлены на суд жюри сильные стороны и ключевые факторы успеха членов команды. Здесь оценивается обоснованность и оригинальность доводов.

Оценка также включает в себя качество презентации (приветствуется комментарий на английском языке) и оценку продуктивности использования выделенного времени (тайм менеджмента).

***Модуль 2. В1: «Бизнес-идея» - 10% от общей оценки***

В этом модуле предъявляется бизнес-идея (в составе бизнес-концепции) и общая логика ее развития в бизнес-плане. Бизнес-концепция должна дать четкое представление о коммерческой деятельности людям, которые до этого не были знакомы с данной бизнес-идей.

Здесь важны следующие аспекты:

- определение продукта или описание услуги;

- практическое использование продукта / услуги для клиента;

- образ продукта / услуги;

- последовательность процессов от бизнес-идеи до ее реализации;

- уникальность бизнес-идеи или подхода к решению задачи, отличие от других подходов.

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

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 2. В2 (специальное задание), 10% от общей оценки***

Объявляется в ходе соревнований, непосредственно перед выполнением задания.

**II этап**

***Модуль 3C1: «Целевая группа» - 10% от общей оценки***

Этот модуль направлен на определение и детальное описание целевых групп. Образ клиента должен быть составлен таким образом, чтобы дать точные ориентиры для дальнейшей деятельности в бизнес-концепции (бизнес плане) были направлены на конкретную целевую группу / целевые группы.

Особенно важна оценка величины целевой группы / целевых групп, так как эти цифры имеют большое значение для оценки будущего успеха в бизнесе. Поэтому величина целевой группы должна быть оценена настолько точно, насколько это возможно.

В этот модуль может включаться публичная презентация.

***Модуль 4D1: «Планирование рабочего процесса» - 10% от общей оценки***

Этот модуль направлен на визуализацию бизнес-процессов, а также на демонстрацию их последовательности. Должны быть представлены описание производственного процесса, или схема предоставления соответствующей услуги. Цель состоит в том, чтобы показать полный цикл бизнес-процесса «шаг за шагом», - от приобретения сырья или приема заказа, до его поставки или продажи его клиенту. Должна быть предусмотрена возможность повторного использования (переработки, утилизации) сырья.

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. Другими словами, должен быть составлен антикризисный план. Во время работы над этим модулем, используются флип-чарты или другие средства отражения проработанного материала, которые будут представлены на рассмотрение жюри.

Необходимо также подготовить презентацию Power Point, которая, также, представляется жюри.

***Модуль 5E1: «Маркетинговое планирование» - 10% от общей оценки***

Компания разрабатывает детальный маркетинговый план, который отражает выбранную маркетинговую стратегию. Во время работы над этим модулем обязательно соблюдение временных рамок.

Маркетинговый план – это не описание бизнес-процессов в целом, но он должен полностью коррелироваться с бизнес-концепцией и всеми разделами бизнес-плана.

Также очень важно правильно оценить маркетинговый бюджет, точно определить функциональные обязанности членов команды, понять, что можно сделать самим членам команды и то, что, возможно, придется заказывать на стороне (аутсорсинг). Маркетинговая концепция должна быть практико-ориентированной. При ее разработке необходимо проявить творчество. Требуется реалистичный пример маркетинга на практике.

В этот модуль может включаться публичная презентация.

***Модуль 6F1: «Устойчивое развитие» - 5% от общего оценке***

Компания исследует возможности применения принципов устойчивого развития в деятельности. В этом контексте необходимо учитывать аспекты экологической, социальной и экономической устойчивости. Кроме этого, необходимо выяснить, является ли предлагаемый продукт или услуга, подходящими с точки зрения устойчивости спроса и оценить это критически. Кроме того, будут оцениваться реалистичность, подробное описание действий и примеры.

В этот модуль может включаться публичная презентация.

***Модуль 7G1: «Технико-экономическое обоснование проекта, включая финансовые показатели» - 10% от общей оценки***

В этом модуле компания должна провести точные расчеты, доказывающие, что задуманный бизнес будет иметь прибыль. А также показать каковы источники финансирования стартового этапа проекта.

Участники должны быть осведомлены о том, что жюри обращает внимание на понимание расчетов стоимости и проверяет, являются ли цифры реалистичными. Важно использовать результаты маркетинговых исследований по проявлению целевой группы/целевых групп. Расчеты по прибылям и убыткам должны быть реалистичными и правильно выполненными.

В этом модуле обосновывается, также, ценообразование на продукты и услуги. Необходимо обосновать и аргументировать способы финансирования. Кроме того, необходимо обратить внимание на практико-ориентированность, с одной стороны, и на точные расчеты, с другой стороны.

В этот модуль может включаться публичная презентация.

***Модуль 8H1: «Презентация компании» - 10% от общего оценке***

Презентация компании должна включать наиболее важные аспекты всех модулей, за исключением специальных модулей, которые включены, чтобы проверить способность оперативно реагировать на возникающие непредвиденные обстоятельства и способность команды решения, возникающие задачи.

Готовится, также, презентация в PowerPoint.

Само представление должно занимать не более 6 минут. Презентация, в дополнение к презентации PowerPoint, может также включать в себя любые другие подходящие элементы.

Соблюдение временного регламента является существенным, так как презентация будет остановлена, если участники выйдут за предложенные временные рамки.

Жюри может задавать вопросы. Зрители (посетители) «Ворлдскиллс Москва, 2014» могут наблюдать за происходящим на соревновательной площадке.

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.

Способность ответить на вопросы, жюри также включены в оценку. Презентация и последующее обсуждение проводятся на языке.

Отдельным критерием в презентации является само-рефлексия – способность участников отслеживать собственное движение в рамках Отборочных соревнований, 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 требует 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.

**ИНСТРУКЦИЯ для участников конкурса**

Конкурс будет проходить на русском языке (знание английского приветствуется. Некоторые разделы «специальных этапов» могут быть на английском языке). Вся документация, публичные презентации и общение с жюри и экспертами – на русском языке.

Участникам не разрешается 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**

Все оборудование и материалы будут предоставлены организаторами.  Оборудование и т.д., используемое в конкурсе, приводится в специальном листе.

1. *Конкурсное задание сформировано на базе КЗ Финала Национального чемпионата «Молодые профессионалы» (WSR) в Красногорске МО в 2016 г. и подходов к организации соревнований на чемпионате Европы 2016 г. (Гетеорг, Швеция) по компетенции «Предпринимательство».* [↑](#footnote-ref-1)