**Утверждаю**

**Менеджер компетенции \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Д.А.Суханов**

**конкурсное задание**

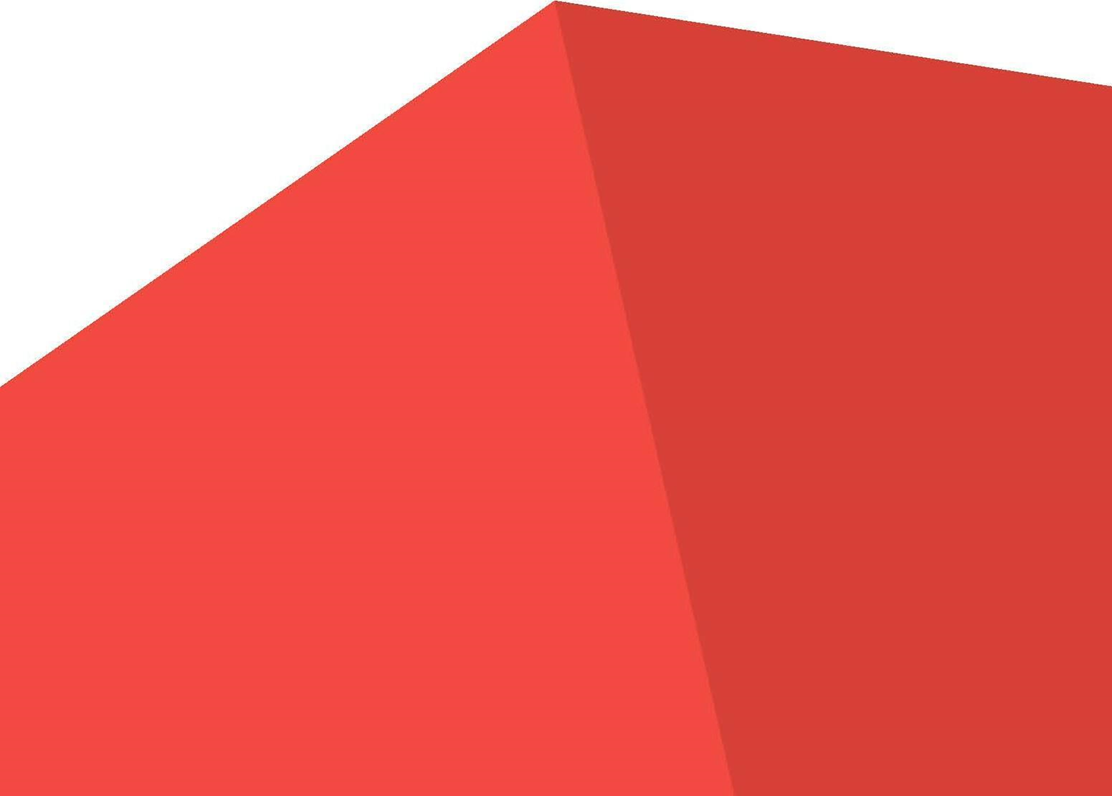
**VI Открытого регионального чемпионата «Молодые профессионалы» (Worldskills Russia) Московской области - 2020**

**КОМПЕТЕНЦИЯ R11 Предпринимательство**

Конкурсное задание включает в себя следующие разделы:

1. Формы участия в конкурсе
2. Задание для конкурса
3. Модули задания и необходимое время
4. Критерии оценки
5. Необходимые приложения

Количество часов на выполнение задания:15 ч.

****

1. **ФОРМЫ УЧАСТИЯ В КОНКУРСЕ**

командное соревнование, команда 2 человека

1. **задание для конкурса**

Содержанием конкурсного задания является Предпринимательская деятельность. Конкурсное задание имеет несколько модулей, выполняемых последовательно.

Конкурс – это командные соревнования (в каждой команде два участника) в области предпринимательства и развития бизнеса, трехдневный конкурс, ориентированный на реальные жизненные условия и среду. В группах по два человека участники развивают компании (проекты) на основе ранее разработанного бизнес-плана и представляют свои наработки для экспертной оценки жюри конкурса. На протяжении конкурса, решая каждый день различные задачи, участники управляют развитием компаний (проектов). На практике это означает, что соревнующиеся команды работают в условиях, приближенных к настоящей работе в офисе, выполняя задачи, указанные в проекте

Окончательные аспекты критериев оценки уточняются членами жюри. Оценка производится как в отношении работы модулей, так и в отношении процесса выполнения конкурсного задания. Если участники конкурса не выполняет требования техники безопасности, подвергает опасности себя или других конкурсантов, такой участник может быть отстранен от конкурса.

Время и детали конкурсного задания в зависимости от конкурсных условий могут быть изменены членами жюри.

Конкурсное задание должно выполняться помодульно. Оценка также происходит от модуля к модулю.

# МОДУЛИ ЗАДАНИЯ И НЕОБХОДИМОЕ ВРЕМЯ

Модули и время сведены в таблице 1

Таблица 1.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| №  п/п | Наименование модуля | Рабочее время | Время на  задание\* |
| 1 | Модуль А1: Бизнес-план команды – 15% от общей оценки | С-1 заочно |  |
| 2 | Модуль В1: Наша команда и бизнес-идея - 10% от общей оценки | С1 | 1 час |
| 3 | Модуль C1: Целевая группа - 10% от общей оценке | С1 | 1 час |
| 4 | Модуль D1: Планирование рабочего процесса - 10% от общей оценки | С1 | 1 час |
| 5 | Модуль E1: Маркетинговое планирование - 10%  от общей оценки | С2 | 1 час |
| 6 | Модуль F1: Устойчивое развитие - 5% от  общей оценки | С2 | 45 мин |
| 7 | Модуль G1: Технико-экономическое обоснование проекта, включая финансовые инструменты и показатели - 10% от общей оценки | С3 | 1 час |
| 8 | Модуль H1: Продвижение фирмы/проекта - 15% от общей оценки | С3 | 1 час |
| 9 | Специальные Задания - 15% от общей оценки | С1-С3 | 1,5 часа |

***Модуль 1. А1: «Бизнес-план» - 15% от общей оценки***

Данный модуль включает разделы «Бизнес - план» и «Организация работы» Спецификации стандартов.

**1.1. Сроки предоставления материалов**

Команда разрабатывает бизнес-план, который должен содержать краткую, но понятную информацию и давать ответы на волнующие инвесторов вопросы — объем инвестиций, сроки кредитования, гарантии возврата, объем собственных средств. Разделы документа должны давать расширенную информацию о проекте и доказывать правильность расчетов.

Участники команды должны направить электронную версию Бизнес-плана и его приложения не позднее 09.00 часов дня C-4 на электронный адрес Главного эксперта чемпионата ([smirnova1305@yandex.ru](mailto:smirnova1305@yandex.ru), Смирнова Татьяна Викторовна).

1. Бизнес – план в формате Word;
2. Приложения:

- Видео-ролик в формате mp4/avi/mov,продолжительностью не более 90 с.

- Информационно – рекламный плакат в формате jpeg.

- Рецензия в формате .pdf.

- Ссылка на маркетинговое исследование (исследование рынка и/или опрос) в google форме.

- Финансовые расчеты в формате Еxcel.

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 (в зависимости от ситуации от 0,25 до 10 баллов по модулю А1).

Присланные в электронном виде бизнес-планы будут рассматриваться в день С-1 экспертами (каждый бизнес-план оценивают не менее 3 экспертов) и будут включать в себя 10% общей оценки команды.

**1.2. Требования к формату бизнес-плана**

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 БП должен быть сшит «пружинами», иметь прозрачную обложку в перед титульным листом и твердую непрозрачную обложку в конце. Все представленные материалы являются частью бизнес-плана. Текст печатается на одной стороне листа, используется сквозная нумерация страниц. Номер страницы проставляется внизу листа справа.

Также, представляется внешняя рецензия стороннего эксперта, компетентного в теме разработанного проекта (бизнес-плана) на предмет реалистичности и реализуемости данного проекта (рекомендуемый объем – до 1 страницы шрифт 12 пп, TimesNewRoman, интервал 1,5 строки). Рецензия не входит в общий объем бизнес-плана и предоставляется отдельно.

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

В приложения выносится дополнительный материал, необходимый для подтверждения рассматриваемых положений: таблицы вспомогательных цифровых данных, инструкции, методический материал, компьютерные распечатки, иллюстрации вспомогательного характера, формы отчетности и другие документы. Страницы с приложениями входят в общий объем бизнес-плана.

**1.3. Проверка авторства текста бизнес-плана**

Проверка авторства формулировок бизнес-плана проводится с использованием системы https://www.antiplagiat.ru/ или аналогичной (уточняется на форуме и в Методическом письме). Допустимый процент оригинальности с правильным оформлением цитирования должен составлять не менее 75%.

**1.4. Требования к оформлению текста бизнес-плана**

Текст бизнес-плана должен быть набран шрифтом 12 пп, TimesNewRoman, интервал 1,5 строки. Текст работы должен иметь следующие поля: левое – 30 мм, верхнее, нижнее – 20 мм, правое – 10 мм. Допускается уменьшение межстрочного интервала до 1.0 в таблицах. Также допускается применение диаграмм, построенных на компьютере с помощью программных продуктов. Неприемлемо использовать профессионально сделанные графики и диаграммы (перепечатка из книг, учебников и пр.).

Основной текст работы должен быть выровнен по ширине. Следует использовать автоматическую расстановку переносов в словах.

Таблицу в зависимости от ее размера обычно помещают под текстом, в котором впервые дана на нее ссылка. Если размер таблицы превышает одну страницу, то таблицу следует размещать в Приложении. Каждая таблица должна иметь заголовок, точно и кратко отражающий ее содержание.

В качестве иллюстраций в работах могут быть представлены чертежи, схемы, диаграммы, рисунки и т.п. Все иллюстрации обозначают в тексте словом «рисунок». Иллюстрации могут быть выполнены на компьютере, как в черно-белом, так и в цветном варианте.

Рисунки в зависимости от их размера располагают в тексте непосредственно после того абзаца, в котором данный рисунок был впервые упомянут, или на следующей странице, а при необходимости – в приложении. Все рисунки должны иметь наименование, которое помещают под иллюстрацией.

**1.5. Требования к структуре бизнес-плана**

На титульном листе должно быть указано название команды, название компании/проекта (если расходится с названием команды), имена участников команды и дата представления (дата дня С-1).

Вторая страница – Содержание.

На третьей странице размещается «визитка» команды, где должен быть представлен краткий обзор выбранного командой бизнеса, а также описание опыта и навыков каждого члена команды, позволяющих добиться успеха.

Бизнес-план должен содержать следующие разделы:

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)

**1.6. Требования к оформлению финансовых расчетов**

Финансовые (математические) расчеты следует приводить в таблицах, схемах, в т.ч. с использованием Excel.

Динамику показывать наглядно – схемы, графики, диаграммы.

Данные, приведенные в бизнес-плане в Excel, могут использоваться (в том числе – корректироваться) в ходе работы на площадке.

Формат расчетов Excel (на период не менее 2-х лет). Финансовые расчеты могут предоставляться в виде отдельного файла в формате Excel и включать следующие разделы (рекомендуется):

Лист 1. Данные для расчетов: % займа, натуральные величины, налоговые ставки региона, ставки дисконтирования и другие показатели необходимые для обоснования расчета.

Лист 2. Расчеты инвестиционного капитала (первоначальных затрат)

Лист 3. План на будущие периоды Доходов и расходов

Лист 4. Расчеты себестоимости продукции

Лист 5. Факт прошлых периодов Доходов и расходов

Лист 6. Фактический баланс на предыдущую отчетную дату

Лист 7. Прогнозный баланс

Лист 8. План ДДС будущих периодов Доходов и расходов с указанием необходимого оборотного капитала.

Лист 9. Факт ДДС за прошлые периоды

Лист 10. Показатели деятельности (ОБЯЗАТЕЛЬНЫЕ: полные и инвестиции в проект (стартовые+оборотный), Простой период окупаемости, NPV, IRR, IP, Рентабельность продаж по проекту.)

Ссылки в файле допускаются только внутри таблицы. Не допускаются внешние ссылки, скрытые ссылки на данные, таблицы, картинки. Если такие ссылки обнаруживаются в Excel - таблицы полностью заменяются на данные.

**1.7. Требования к оформлению информационно – рекламного плаката.**

Информационно – рекламный плакат должен отвечать следующим требованиям:

1. Формат А3;
2. Полноцвет (3 и более цветов);
3. Назначение – реклама.
4. Формат файла .jpeg
5. Размер не более 150 Мб.

**1.8. Требования к формату и содержанию видеоролика**

Формат и требования к видеоролику:

1. В видеоролике должна присутствовать начальная заставка не менее 3 секунд (название проекта и фио авторов).
2. В видеоролике должна присутствовать конечная заставка не менее 3 секунд (название проекта + Контакты).
3. Размер ролика не должен превышать 150 Мб.
4. Формат ролика только в формате mp4/avi/mov.
5. В ролике есть ссылка на правомерность используемых аудио и видео материалов.

***Модуль 2. В1: «Наша команда и бизнес-идея» - 10% от общей оценки***

Данный модуль включает разделы «Бизнес-план» и «Формирование навыков коллективной работы и управление» Спецификации стандартов.

В рамках данного модуля конкурсантам предстоит определиться с названием команды, которое должно быть оригинальным, определить функциональные обязанности каждого из участников в проекте, договориться о системе принятия решений и контроле за их реализацией, осмыслить наиболее сильные деловые и личностные качества каждого, значимые для предпринимательской деятельности (не менее трёх) и аргументировать их значимость. Сформулировать не менее трех ключевых факторов успеха своей команды, которые могут быть применены в ходе реализации проекта, а также перспективы дальнейшего профессионального роста участников команды.

Участникам необходимо разработать и распечатать черно-белый плакат формата А4, содержащий название команды, данные участников, их фотографии, контакты, сильные стороны. Может быть представлена и другая значимая информация.

Следует показать, каким образом команде удалось выйти на конкретную бизнес-идею, представить метод генерации бизнес-идеи и обосновать свой выбор данного метода.

В этом модуле предъявляется непосредственно сама бизнес-идея (в составе бизнес-концепции), метод оценки реализуемости бизнес-идеи и обоснование применения данного метода. Кроме того, необходимо указать не менее 3 конкурентных преимуществ вашей бизнес-идеи (проекта).

Требуется как можно более точно и полно описать продукт или услугу – их качественные характеристики, назначение и область применения, конкурентоспособность, необходимость лицензирования, степень готовность к выпуску, очевидную полезность (выгоду) для потребителя. Если вы производите и реализуете не один вид продукции, то возможно описание по группам товаров.

Участники представляют (на русском языке) итоги своей работы членам жюри с использованием различных инструментов визуализации (плаката, web-презентации в PowerPoint, флип-чарта, необходимого раздаточного материала). В ходе презентации члены команды должны продемонстрировать свои ораторские, коммуникативные способности, свободное владение английским языком.

Необходимо постараться продуктивно использовать время, выделенное на презентацию итогов работы по модулю В1: следует уложиться в отведенное время и использовать его максимально полно.

Цели этого модуля – оценить навыки и компетенции участников команды при составлении бизнес-плана, а также способность публично продемонстрировать свою бизнес-идею; определить авторство членов команды при составлении бизнес-плана, глубину понимания и компетентности участников в предложенном бизнесе.

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

Данный модуль включает раздел «Целевая аудитория» Спецификации стандартов.

Участники должны обосновать важность определения целевых групп, описать и применить широко известные методики сегментирования целевой аудитории, определить и детально описать целевые группы для собственного бизнеса (несколько качественных характеристик), на которые будет нацелен продукт/услуга компании, а также определенную сферу бизнеса, к которой относится выбранная целевая аудитория.

Команда должна проанализировать рынок и отрасль, к которым относится выбранная бизнес-идея, с использованием модели «5 сил Портера».

Участники команды должны, с использованием официальных статистических данных и коммуникационных приемов (обязательно наличие анкеты и ссылки на базу данных исследования в google-форме), максимально точно и достоверно оценить размер всей целевой аудитории, на которую направлены производимые компанией продукты/услуги в количественном отношении и стоимостном выражении; с помощью одной из известных методик сегментирования, определить и описать целевые группы, а также обосновать и определить размер прогнозируемой доли от общей величины целевой аудитории, которую планирует занять компания в процессе своей деятельности.

Кроме этого, должны быть представлены основные характеристики типичного клиента (портрет), причем такие, которые включены в бизнес-концепцию.

Результаты работы над модулем представляются в виде публичной презентации, которая должна включать слайды с текстом и графической информацией, и проводится с использованием различных инструментов визуализии.

Необходимо постараться продуктивно использовать время, выделенное на презентацию итогов работы по модулю С1: следует уложиться в отведенное время и использовать его максимально полно.

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

Данный модуль включает раздел «Бизнес-процесс» Спецификации стандартов.

Этот модуль направлен на визуализацию бизнес-процессов с использованием различных современных методик, приемов структурирования и нотаций, приветствуется применение специализированных программных продуктов.

В качестве ключевой модели рекомендуется использование бизнес – модели Александра Остервальдера.

Необходимо определить и обосновать выбор ключевых бизнес-процессов, выстроить их в логичной последовательности, выделить и проанализировать критические стадии бизнес-процессов. При планировании реализации своего проекта необходимо применять методики (концепции) управления производством (бизнес-процессами), а также пояснять основные моменты этой методики на собственном примере. Также необходимо определить потребность в финансовых, материальных, информационных и трудовых ресурсах для своего бизнес-проекта.

Участники должны показать и обосновать позитивный и негативный варианты развития бизнеса, разработать антикризисный план и наметить возможные пути выхода из проекта.

В этом модуле определяется организационная структура компании и возможность изменения организационной структуры на различных этапах бизнес-проекта (этап запуска, этап роста и этап устойчивого развития бизнеса).

Необходимо постараться продуктивно использовать время, выделенное на презентацию итогов работы по модулю D1: следует уложиться в отведенное время и использовать его максимально полно.

***Модуль 5.Е1: «Маркетинговое планирование» - 10% от общей оценки***

Данный модуль включает раздел «Маркетинговое планирование/Формула маркетинга» Спецификации стандартов.

Участникам, с помощью методов стратегического анализа, необходимо выработать маркетинговую стратегию, определить измеримые и достижимые цели и задачи в области маркетинга, проанализировать конкурентную среду, выбрать каналы сбыта и стратегию ценообразования, а также адекватные маркетинговые инструменты, наиболее эффективные для данного продукта/услуги и целевой аудитории.

При планировании маркетинговых мероприятий необходимо принимать в расчет формулу 4 «Р», объяснять её применительно к выбранному продукту/услуге, анализировать взаимовлияние элементов этой модели.

Команде необходимо разработать детальный маркетинговый план для этапа запуска и дальнейших этапов функционирования проекта, который отражает выбранную маркетинговую стратегию.

В соответствии со стратегией участникам необходимо выбрать и обосновать рекламную модель, а также определить и обосновать основные рекламные мероприятия и уметь рассчитывать их стоимость и анализировать эффективность их применения с помощью разнообразных методов оценки, корректно определять маркетинговый бюджет.

Кроме того, важно правильно распределить функциональные обязанности членов команды в области маркетинга, возможность передачи некоторых функций на аутсорсинг или обосновать отсутствие такой необходимости.

При маркетинговом планировании необходимо опираться на результаты маркетинговых исследований, проведенные с помощью google-формы. Для обеспечения репрезентативности выборки, необходимо, чтобы в опросе приняло участие не менее 1% от доли, которую компания планирует занять на выбранном рынке.

Необходимо постараться продуктивно использовать время, выделенное на презентацию итогов работы по модулю Е1: следует уложиться в отведенное время и использовать его максимально полно.

***Модуль 6.F1: «Устойчивое развитие» - 5% от общей оценки***

Данный модуль включает раздел «Устойчивое развитие» Спецификации стандартов.

Участникам необходимо исследовать возможности применения принципов устойчивого развития в деятельности компании.

В этом контексте необходима разработка и реализация стратегий развития бизнеса с разумным подходом к экологическим, социальным и экономическим факторам.

Необходимо оценить воздействие проекта на окружающую среду, предусмотреть меры по защите её от негативного воздействия, определить класс производственных и бытовых отходов, потребность в переработке и утилизации сырья или отходов и затраты на данные мероприятия.

Оцените прямое/косвенное влияние проекта на здоровье и безопасность сотрудников/клиентов, меры по нейтрализации негативного воздействия.

Сформулируйте основные аспекты кадровой политики своего предприятия, меры по созданию благоприятных условий для труда и отдыха сотрудников, их профессионального развития.

Определите меры или мероприятия по формированию положительного имиджа компании.

Важным является также экономический аспект устойчивого развития, в том числе, расчет точки безубыточности.

Выясните, является ли спрос на предлагаемый продукт или услугу устойчивым, оцените степень устойчивость и выработайте меры по поддержанию спроса на высоком уровне.

При формировании плана устойчивого развития приведите фактические примеры, реализованные при организации бизнеса.

Необходимо постараться продуктивно использовать время, выделенное на презентацию итогов работы по модулю F1: следует уложиться в отведенное время и использовать его максимально полно.

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

Данный модуль включает раздел «Финансовые инструменты» Спецификации стандартов.

В этом модуле участники должна провести точные расчеты на период не менее 2 лет, доказывающие, что задуманный бизнес будет иметь прибыль.

Необходимо обосновать и аргументировать выбранную систему налогообложения, способы финансирования вашего проекта на стартовом этапе, произвести расчеты всех налоговых и других обязательных платежей, расчет процентов за пользование заемными средствами и составить график возврата заемных средств. Если заемные средства не использовались, необходимо обосновать наличие собственных средств на запуск стартапа. Следует составить бюджет инвестиций, отдельно выделяя расходы стартового этапа, приобретение объектов основных средств, потребность в оборотном капитале и его формирование.

В этом модуле необходимо использовать результаты маркетинговых исследований по проявлению целевой группы/целевых групп при определении прогнозных объемов продаж.

При расчете стоимости продукции желательно воспользоваться как минимум одной из известных моделей калькуляции расходов (direct-costing, absortion costing, standard-costing, activity based costing и пр.), а при обосновании ценообразования – моделями или методами ценообразования (затратные, рыночные, параметрические и пр. методы).

В рамках данного модуля участники должны составить бюджет доходов и расходов, бюджет движения денежных средств, прогнозный баланс, а также рассчитать и интерпретировать значимые экономические показатели (PP, DPP, NPV, IRR, IP и другие).

Расчеты должны быть реалистичными и правильно выполненными. Кроме того, необходимо обратить внимание на практико-ориентированность, с одной стороны, и на точные расчеты, с другой стороны.

Необходимо постараться продуктивно использовать время, выделенное на презентацию итогов работы по модулю G1: следует уложиться в отведенное время и использовать его максимально полно.

**Модуль 8.H1: «Продвижение фирмы/проекта» - 15% от общей оценки**

Данный модуль включает разделы «Организация работы», «Формирование навыков коллективной работы и управления», «Продвижение фирмы/проекта», «Презентация компании» Спецификации стандартов.

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

В данном модуле участникам необходимо продемонстрировать жизнеспособность фирмы/проекта, показать предпринятые конкретные шаги по реализации проекта, а также достигнутые результаты.

Оформление слайдов презентации в PowerPoint 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.

Презентация должна занимать не более 6 минут. Соблюдение временного регламента является существенным, так как выступление будет остановлено, если участники выйдут за предложенные временные рамки.

Презентация компании, помимо электронной презентации PowerPoint, может включать в себя любые другие подходящие элементы: использование программных решений/коммуникации для целей бизнеса, практические примеры деловой переписки, коммерческих предложений и пр.

Оценка презентации строится на основе учета способности участников приводить доводы и обоснованные аргументы. Способность участников отвечать на вопросы жюри также включена в оценку.

Презентация и последующее обсуждение проводятся на русском языке. Отдельным критерием в презентации является саморефлексия – способность участников отслеживать собственное движение в рамках чемпионата, использовать полученную информацию о командах-партнерах для решения текущих задач и пр.

Требования к одежде на защите по модулю Н1: для мужчин - официальный пиджак или жакет, черные/синие/серые брюки, белая рубашка, черный/синий/серый галстук без рисунка или с символикой WSR, черные/синие/серые носки и черные/синие ботинки

Для женщин: официальный пиджак или куртка, черные/синие/серые брюки или юбка до колен, белая блузка без воротника или с небольшим воротником, не выходящим за отвороты пиджака, бесшовные чулки (колготки) без рисунка бежевого или черного цвета и черные туфли на каблуке.

Участники могут быть в своей официальной конкурсной одежде (фирменная одежда делегации, образовательной организации 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 по итогам самих специальных этапов.