

**КОНКУРСНОЕ ЗАДАНИЕ**

**ОТБОРОЧНОГО ЭТАПА**

для V регионального чемпионата Томской области

сезон 2019-2020

**КОМПЕТЕНЦИЯ «ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО»**

Главный эксперт: Осиненко Олеся Сергеевна

e-mail: osinenko.lesya@yandex.ru

Тел./WhatsApp: 8-923-411-20-71

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: 6 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.

* 1. **МОДУЛИ ЗАДАНИЯ И НЕОБХОДИМОЕ ВРЕМЯ**

Модули и время сведены в таблице 1

Таблица 1.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| №п/п | Наименование модуля | Рабочее время | Время назадание\* |
| 1 | Модуль А1: Бизнес-план команды – 10% от общей оценки | С-1 заочно |  |
| 2 | Модуль В1: Наша команда и бизнес-идея - 8% от общей оценки | С1 | 1 час |
| 4 | Модуль D1: Планирование рабочего процесса - 12% от общей оценки | С1 | 1 час |
| 8 | Модуль H1: Продвижение фирмы/проекта - 13% от общей оценки | С1 | 1 час |

**Модуль 1. А1: «Бизнес-план» - 31% от общей оценки**

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

Команда должна направить электронную копию Бизнес-плана с приложениями эксперту, выполняющему роль Главного эксперта на Отборочном этапе не позднее 09.00 часов дня C-1

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

- Информационно-рекламный плакат в формате .jpeg.

- Финансовые расчеты в формате excel (при наличии).

Формат письменных материалов (Бизнес-план):

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 Бизнес-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

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

Проверка авторства формулировок бизнес-плана проводится с использованием системы https://[www.antiplagiat.ru/](http://www.antiplagiat.ru/) или аналогичной (уточняется на форуме и в Методическом письме. Допустимый процент заимствования с правильным оформлением цитирования уточняется на форуме экспертном сообществом).

Две бумажные копии бизнес-плана, рекламно-информационный плакат, рецензия и приложения каждой участвующей команды должны быть представлены до начала соревнований (не позднее 09.00 часов в День С-2).

Непредставление в срок электронных материалов подлежит начислению штрафных баллов (в зависимости от ситуации от 0,25 до 15 баллов по модулю А1).

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 15% общей оценки команды.

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.

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.

Формат информационно-рекламного плаката:

1. Формат А4;
2. Полноцвет (3 и более цветов);
3. Назначение – реклама.
4. Формат файл .jpeg
5. Размер не более 150 Мб.

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.

**Модуль 2. В1: «Наша команда и бизнес-идея» - 17% от общей оценки**

В рамках данного модуля конкурсантам предстоит обосновать название команды, распределить функциональные обязанности, осмыслить наиболее выигрышные деловые и личностные качества каждого, укрепиться как единая, слаженно работающая команда.

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.

В модуле разрабатывается описание общей информации о фирме (предприятии) или компании, описание отрасли и перспективы ее развития.

Характеристика среды бизнеса: анализ отрасли компании, отраслевое окружение и концепция бизнеса. Проведен анализ ближней среды (5 сил Портера или другие методы анализа).

Возможно наглядное представления продукции производимой вашим предприятием — это может быть фотография, рисунок или натуральный образец. Если вы производите не один вид продукции, то описание должно быть по каждому виду в отдельности.

Структура данной части:

- Наименование продукции

- Назначение и область применения

- Основные характеристики

- Конкурентоспособность

- Патентоспособность и авторские права

- Наличие или необходимость лицензирования

- Степень готовности к выпуску и реализации продукции

Приведите сильные стороны каждого из членов команды, значимые для реализации вашего проекта (не менее 3-х четко сформулированных качеств каждого из участников, которые используются 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.

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.

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, флипп-чарт и пр.). Будьте ситуативны.

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.

**Модуль 4D1: «Планирование рабочего процесса» - 25% от общей оценки**

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

В этом модуле описывается организация руководящего состава и основных специалистов, организационная структура предприятия и сроки реализации проекта, способы мотивации руководящего состава. Расчет постоянных и переменных издержек на производство, объемов производства и сбыта, расчет себестоимости продукции и общие сведения о возможностях предприятия.

Структура данной части:

- географическое положение предприятия, транспортные пути, наличие коммуникаций

- технология и уровень квалификации кадров

- потребность в площадях

- объем производства

- заработная плата и другие расходы на персонал

- затраты на сырье и материалы

- текущие затраты на производство

- переменные издержки

- постоянные издержки

Этот модуль направлен на визуализацию бизнес-процессов, производственных процессов и организации деятельности организации (визуализация предполагает предварительную разработку самих бизнес-процессов - в необходимой и достаточной полноте, логике и последовательности, на каждом этапе развития проекта). В процессе демонстрации последовательности бизнес-процессов могут быть использованы плакат, слайды web-презентации, пр.

Модель бизнес-процессов, должна быть обоснована представленном методом/концепцией структурирования и управления. Должны быть отражены используемые в работе средства планирования и контроля.

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.

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, для которых должен быть составлен антикризисный план, продумайте возможные варианты выхода из проекта.

Проанализируйте потребность в ресурсах.

На основании схемы бизнес-процессов, должны быть представлены антикризисный и перспективный план, для бизнеса и каждого участника команды. Определите бизнес-процессы (управляющие, операционные и поддерживающие).

В числе прочего, должны быть представлены описание производственного процесса, или схема предоставления соответствующей услуги.

В модуле оцениваются планирование реализации проекта, производства и бизнес-процессов. Организационно-управленческая структура и структура развития проекта. Фактически примененные методы и средства управления и структурирования проекта. Для планирования реализации проекта используйте информационные программные средства (MS Project, Expert Project и т.п.)

Результаты работы над модулем представляются в виде презентации.

**Модуль 8H1: «Продвижение фирмы/проекта» - 27% 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. Оценка эффективности проекта. Оценка значимости проекта, его эффективность и направленность. Анализ чувствительности предприятия к внешним факторам. Гарантии и риски компании. Гарантии по окупаемости проекта и возврату заемных средств. Описание возможных рисков и форс-мажорных моментов.

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.

Самопредставление должно занимать не более 6 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: 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, а также с учетом объема продаж и достоверности представленных данных.

Жюри может задавать вопросы. Способность ответить на вопросы жюри также включены в оценку.

Презентация и последующее обсуждение проводятся на русском языке. Краткий комментарий на английском приветствуется, но не является обязательным. Отдельным критерием в презентации является саморефлексия – способность участников отслеживать собственное движение в рамках Финала НЧ, 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, черные или цвета кожи бесшовные чулки (колготки) и черные туфли.

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

**4. КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ**

В данном разделе определены критерии оценки и количество начисляемых баллов (субъективные и объективные) таблица 2. Общее количество баллов задания/модуля по всем критериям оценки составляет 95.

Таблица 2.

|  |  |
| --- | --- |
| **Критерий** | **Баллы** |
|  | **Модуль** | **Мнение судей** | **Измеримая** | **Всего** |
| **A** | Бизнес-план команды | 3 | 12 | 15 |
| **B** | Наша команда и бизнес-идея | 2 | 6 | 8 |
| **D** | Планирование рабочего процесса | 4 | 8 | 12 |
| **H** | Продвижение фирмы/проекта | 5 | 8 | 13 |
| **Всего** |  | 14 | 34 | 48 |