


УТВЕРЖДАЮ
И.о. директора ГБПОУ РХ ХКПТЭС

 Н.А. Морозова
«15» ноября 2019

Положение
отборочного этапа на право участия в IV Региональном чемпионате «Молодые профессионалы» (WORLDSKILLSRUSSIA) Республики Хакасия по компетенции
Предпринимательство

1. Общие положения

1.1 Настоящим Положением отборочного этапа на право участия в IV Региональном чемпионате «Молодые профессионалы» (WORLDSKILLSRUSSIA) Республики Хакасия по компетенции Предпринимательство (далее – Положение) определяется порядок организации и проведения отборочного этапа на право участия в IV Региональном чемпионате «Молодые профессионалы» (WORLDSKILLSRUSSIA) Республики Хакасия по компетенции Предпринимательство (далее – Отборочный этап).

1.2 Организатором Отборочного этапа является СЦК компетенции Предпринимательство Государственного бюджетного профессионального образовательного учреждения Республики Хакасия «Хакасский колледж профессиональных технологий, экономики и сервиса» (далее – ГБПОУ РХ ХКПТЭС).

1.3 Отборочный этап проводится с целью отбора образовательных организаций для участия в IV Региональном чемпионате «Молодые профессионалы» (WORLDSKILLSRUSSIA) Республики Хакасия (далее – Чемпионат) по компетенции Предпринимательство.

1.4 Дата проведения Отборочного этапа: для участников основной возрастной группы – 13 декабря 2019 года; для возрастной группы юниоры – 17 декабря 2019 года.

1.5 Время проведения – 9 часов 00 минут.

1.6 Место проведения – СЦК Предпринимательство, г.Абакан, ул.Советская, 173, аудитория 132.

1.7 Форма проведения – очная.

1.8 Контактный телефон: 8 923 396 38 20 – Жалонкина Светлана Николаевна.

1.9 E-mail: methodist_hkptes@mail.ru.

1.10 Для участия в Отборочном этапе необходимо подать заявку, установленной формы (Приложение 1), не позднее 07.12.2019 21:00 на электронный адрес methodist_hkptes@mail.ru.

2. Участники Отборочного конкурса

2.1 В отборочном этапе принимают участие:

– конкурсанты от средних профессиональных образовательных организаций Республики Хакасия. Участники должны быть в возрасте от 16 до 22 лет (при

условии, что в год проведения Финала Национального чемпионата «Молодые профессионалы» (WORLDSKILLSRUSSIA) (17-21 июля 2020 года) конкурсанту не исполнится 23 года) – основная возрастная группа;

– конкурсанты от муниципальных образовательных организаций Республики Хакасия. Участники должны быть в возрасте от 14 до 16 лет (при условии, что в год проведения Финала Национального чемпионата «Молодые профессионалы» (WORLDSKILLSRUSSIA) (17-21 июля 2020 года) конкурсанту не исполнится 17 лет) – возрастная группа юниоры.

2.2 Все участники Отборочного этапа должны иметь при себе документ, удостоверяющий личность.

3. Порядок проведения Отборочного этапа

3.1 Отборочный этап проводится СЦК компетенции Предпринимательство ГБПОУ РХ ХКПТЭС:

– для конкурсантов от средних профессиональных образовательных организаций Республики Хакасия – 13.12.2019 г.;

– для конкурсантов от муниципальных образовательных организаций Республики Хакасия – 17.12.2019 г.

3.2 Организационное обеспечение Отборочного этапа осуществляет организационный комитет (далее - Оргкомитет), в составе: главного эксперта по компетенции Предпринимательство и экспертов-компатриотов.

3.3 Организационный комитет утверждается приказом руководителя СЦК.

3.4 В функции Оргкомитета входит:

– формирование списков участников Отборочного этапа, согласно поданным заявкам на участие (Приложение 1);

– рассмотрение конфликтных ситуаций, возникающих в ходе проведения Отборочного этапа;

– утверждение конкурсного задания;

– утверждение схемы выставления оценки;

– утверждение результатов Отборочного этапа.

4. Содержание Отборочного этапа

4.1 Отборочный этап состоит из выполнения задания, соответствующему техническому описанию компетенции Предпринимательство и аналогичному конкурсному заданию VII Национального чемпионата Молодые профессионалы (WORLDSKILLSRUSSIA) 2019 г. в г. Казань по компетенции Предпринимательство.

4.2 Задания для Отборочного этапа (Приложение 2).

5. Принцип отбора участников на IV Региональный чемпионат «Молодые профессионалы» (WORLDSKILLSRUSSIA) Республики Хакасия по компетенции Предпринимательство

5.1 Конкурсанты от средних профессиональных образовательных организаций Республики Хакасия или конкурсанты от муниципальных образовательных организаций Республики Хакасия, набравшие максимальное количество баллов проходят отбор участников на IV Региональный чемпионат «Молодые профессионалы» (WORLDSKILLSRUSSIA) Республики Хакасия по компетенции Предпринимательство. Количество рабочих мест для основной группы – 7 мест, для юниоров – 5 мест.

5.2 Формирование состава команд происходит по принципу равного представительства команд. От каждой средней профессиональной образовательной организации Республики Хакасия или муниципальной образовательной организации Республики Хакасия представляется равное количество участников.

6. Финансирование Отборочного этапа

6.1 Проведение Отборочного этапа финансируется ГБПОУ РХ ХКПТЭС.

6.2 Расходы на питание, участников и сопровождающих лиц осуществляется за счет средств ГБПОУ РХ ХКПТЭС.

6.3 Расходы на проезд участников, сопровождающих лиц к месту проведения Отборочного этапа и обратно осуществляется за счет средств направляющих образовательных учреждений.

Заявка на Отборочный конкурс по компетенции Предпринимательство

Статус (эксперт, конкурсант)	Фамилия	Имя	Отчество	Дата рождения	Электронная почта (личная)	Телефон (личный)	Специальность / профессия, по которой обучается участник	Адрес регистрации (по паспорту)

Директор _____ / _____
Подпись, печать

Фамилия И.О.

**Конкурсное задание для отбора участников
на IV Региональный чемпионат «Молодые профессионалы»
(WORLDSKILLSRUSSIA) Республики Хакасия
по компетенции Предпринимательство**

Разработано: Жалонкиной Светланой,
Сертифицированным экспертом компетенции Предпринимательство,
Главным экспертом компетенции Предпринимательство,
Председателем РУМО УГС 38.00.00 Экономика и управление,
преподаватель высшей категории

За основу взято конкурсное задание VII Национального Чемпионата «Молодые профессионалы» (WSR)

Конкурсное задание разработано на основе Технического описания компетенции «Предпринимательство».

Продолжительность Конкурсного задания не должна быть менее 2 часов и более 5 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 – 35 % от общей оценки

Модуль G: Техничко-экономическое обоснование проекта, включая финансовые инструменты и показатели – 35 % от общей оценки

Модуль 1. А: «Бизнес-план» - 30 % от общей оценки

Команда разрабатывает бизнес-план. Команда должна направить электронную копию Бизнес-плана, а так же, цветной информационно-рекламный плакат по проекту в электронном виде формата А3 и демонстрационный видео ролик о команде продолжительностью до 90 секунд на адрес metodist_hkptes@mail.ru позднее 09.00 часов дня С-4 (для конкурсантов от профессиональных образовательных организаций – 09.12.2019 г.; для конкурсантов от средних образовательных школ – 13.12.2019 г.) 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).

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

Проверка авторства формулировок бизнес-плана проводится с использованием системы <https://www.antiplagiat.ru>. Допустимый процент заимствования с правильным оформлением цитирования не должен быть менее 75% оригинальности.

Три бумажные копии бизнес-плана каждой участвующей команды должны быть представлены до начала соревнований (не позднее 09.00 часов в День С-2).

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 x 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, TimesNewRoman, 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. Техничко-экономическое обоснование проекта (включая финансовый план)

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

Модуль 2. В: «Наша команда и бизнес-идея» - 35 % от общей оценки

Данный модуль включает разделы «Организация работы», «Формирование навыков коллективной работы и управление» 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 PowerPoint, 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 (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 выводиться 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 3. 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 средства 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 источники 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
	<ul style="list-style-type: none"> - 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. 	
	<ul style="list-style-type: none"> - Специалист должен уметь: - развивать идеи до бизнес-предложений; 	

	<ul style="list-style-type: none"> - 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	15
	<p>Специалист должен знать и понимать:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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. <p>Специалист должен уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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	20
	<p>Специалист должен знать и понимать:</p> <ul style="list-style-type: none"> - важность постоянного профессионального роста; - важность слаженной командной работы; - сильные и слабые стороны каждого члена команды; - перспективы для достижения успеха команды. <p>Специалист должен уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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	Финансовые инструменты	35
<p>Специалист должен знать и понимать:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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. 		
<p>Специалист должен уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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; - рассчитывать затраты, связанные с запуском стартапа; - определять временные рамки; 		

	<ul style="list-style-type: none"> - 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. - показывать на актуальность устойчивого развития для всей компании и всех сотрудников; - обосновывать значение всеобъемлющего плана по устойчивому развитию бизнес. 	
--	---	--

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
А	Бизнес-план команды	8	22	30
В	Наша команда и бизнес-идея	8	27	35
С	Технико-экономическое обоснование проекта, включая финансовые инструменты и показатели	7	28	35
Всего		23	72	100