

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |

**Конкурсное задание по компетенции «Предпринимательство»**

**Разработчики: преподаватели экономических дисциплин Пахалова Е.Н., Краснова О.А.**

**За основу взято конкурсное задание, разработанное национальным экспертом А.И. Парамоновым**

**Иркутск, 2016**

**Конкурсное задание по компетенции «Предпринимательство»**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Дата/время | Задание/Продолжительность выполнения | Темазадания | Описание | Оценочные критерии и максимальный вес каждого | Баллы | Форма представления результатов |
| **14.02.2017г. вторник** |  |  |  |  |  |  |
| 09.00 – 09.30 | Модуль А1(30 мин) | Наша команда | Презентация команды (название команды; сильные стороны и ключевые факторы успеха членов команды). | *Максимальный вес каждого критерия 1 балл:*1. Креативность названия команды.
2. Полнота информации о команде (сильные стороны и ключевые факторы успеха членов команды).
3. Оригинальность представления команды.
4. Качество презентации (субъективная оценка).
 | 4 | Бланк экспертной оценки |
| 09.30 – 09.40 Перемещение в брифинг-зону |
| 09.40 – 10.25 Презентация наработок по модулю А1 (9 команд по 5 минут) |
| 10.25 – 10.35 Перемещение на площадку соревнований  |
| 10.35 – 11.35  | Модуль В1(60 мин.) | Бизнес-идея  | Бизнес-идея, её развитие. Уникальное коммерческое предложение.  | *Максимальный вес каждого критерия 2 балла:*1. Представление бизнес-идеи (уникальность предложения команды).2. Наличие рынка, перспективность рынка.3. Качество описания продукта или услуги.4. Практическая значимость бизнес-идеи.5. Качество презентации (субъективная оценка). | 10 | Бланк экспертной оценки |
| 11.35 – 11.45 Перемещение в брифинг-зону |
| 11.45– 12.30 Презентация наработок по модулю В1 (9 команд по 5 минут) |
| 12.30 – 13.30 Перерыв на обед |
| 13.30 – 14.00 | Модуль С1(30 мин.) | Правовое обеспечение деятельности бизнеса | Форма собственности. Учредительные документы. Система налогообложения. | *Максимальный вес каждого критерия 1 балл:*1. Обоснованность выбора формы собственности.2. Характеристика учредительных документов.3. Анализ аспектов деятельности фирмы, подлежащих государственному контролю.4. Наличие документов, необходимых для осуществления деятельности фирмы (патенты, контракты, договоры на аренду, торговые марки и знаки и т.д.)5. Обоснованность выбора системы налогообложения.6. Качество презентации (способ представления, содержание, информативность). | 6 | Бланк экспертной оценки |
| 14.00 – 14.10 Перемещение в брифинг-зону |
| 14.10– 14.55 Презентация наработок по модулю С1 (9 команд по 5 минут) |
| 14.55 – 15.05 Перемещение на площадку соревнований  |
| 15.05 – 15.35 | Модуль С2(30 мин) | Спецэтап | Специальное задание  | *Максимальный вес каждого критерия 1 балл:*1. Соответствие решения сформулированным в задании вопросам (адекватность проблеме и рынку). 2. Оригинальность подхода, новаторство3. Применимость решения на практике.4. Глубина проработки проблемы (обоснованность решения, наличие альтернативных вариантов, прогнозирование возможных проблем, комплексность решения). 5. Возможность долгосрочного применения. 6. Бизнес-мышление, креативность представления решения проблемы.  | 6 | Бланк экспертной оценки |
| 15.35 – 15.45Перемещение в брифинг-зону |
| 15.45 – 16.25Презентация наработок по модулю С2 (9 команд по 4 минуты) |
| 16.25 – 17.25 Подведение итогов дня экспертами  |
| **15.02.2017г. среда** |  |  |  |  |  |  |
| 09.00 – 10.10 | Модуль D1(1час 10 мин) | Целевая аудитория | Позиционирование продукта. Сегментация рынка и детальное описание целевых групп. Оценка размера целевой аудитории  | *Максимальный вес каждого из критериев 2 балла:*1. Точность в определении целевого рынка.2. Определение образа клиента.3. Оценка размера целевого рынка.4. Способы привлечения клиентов.5. Качество презентации (способ представления, содержание, информативность). | 10 | Бланк экспертной оценки |
| 10.10 – 10.20 Перемещение в брифинг зону |
| 10.20 – 11.05 Презентация наработок по модулю D1 (9 команд по 5 мин.) |
| 11.05- 11.15 Перемещение в брифинг зону |
| 11.15 – 12.15 | Модуль E1(60 мин) | Маркетинговоепланирование | Маркетинговаястратегия.Маркетинговыйплан.Маркетинговыйбюджет.Функциональные обязанности членов команды и/или аутсорсинг. | Максимальный вес каждого из критериев 2 балла:1. Реалистичность маркетинговой стратегии. Полнота и продуманность маркетингового плана. Сравнительный анализ конкурентов.
2. Адекватность маркетингового бюджета по отношению к стратегии и плану маркетинга, его реалистичность.

3 Реальные способности/возможности и функциональные обязанности членов команды в области маркетинга (обоснованность передачи функций на аутсорсинг).1. Соответствие используемых маркетинговых инструментов задачам в области маркетинга.
2. Качество публичного представления маркетингового плана.
 | 10 | Бланк экспертной оценки |
| 12.15 – 12.25 Перемещение в брифинг зону |
| 12.25 – 13.10 Презентация наработок по модулю E1 (9 команд по 5 мин.) |
| 13.10 – 14.10 Перерыв на обед |
| 14.10 – 15.10  | Модуль F1(60 минут) | Организационный план | Организационная структура фирмы.Кадровый состав. Заработная плата. Функциональные обязанности. | *Максимальный вес каждого критерия 2 балла:*1. Соответствие организационно-правовой формы организационной структуры фирмы.2. Характеристика и обоснованность кадрового состава.3. Квалификационная характеристика кадрового состава.4. Соответствие заработной платы квалификационным требованиям.5. Реальные способности/возможности и функциональные обязанности членов команды (обоснованность передачи функций на аутсорсинг/аутстаффинг).  | 10 | Бланк экспертной оценки |
| 15.10 – 15.20 Перемещение в брифинг зону |
| 15.20 – 16.05 Презентация наработок по модулю F1 (9 команд по 5 мин.) |
| 16.05 – 17.40 Подведение итогов дня экспертами |
| **16.02.2017г. четверг** |  |  |  |  |  |  |
| 09.00 – 10.00 | Модуль G1(60 мин.) | Производственный процесс | Как будет осуществляться проект: определениенеобходимых ресурсов; основные бизнес процессы; ключевые партнёры,поставщики; структура стоимости. | *Максимальный вес каждого критерия 2 балла:*1. Полнота описания процесса производства продукта, или схемы предоставления соответствующей услуги (ключевые точки).
2. Логичность бизнес-процесса - от приобретения сырья или приема заказа, до его поставки или продажи его клиенту.
3. Проработанность повторного использования (переработки, утилизации) сырья.
4. Проработка позитивного и негативного вариантов развития бизнеса (антикризисный план).
5. Реалистичность планов по отношению к доступу участников к ресурсам разного типа (финансовые, материальные, информационные и др.).
6. Качество презентации (способ представления, содержание, информативность).
 | 12 | Бланк экспертной оценки |
| 10.00 – 10.10 Перемещение в брифинг зону |
| 10.10 – 10.55 Презентация наработок по модулю G1 (9 команд по 5 мин.) |
| 10.55 – 11.05 Перемещение на площадку соревнований |
| 11.05 – 12.15 | Модуль H1(1 час 10 мин) | Финансовыепоказатели | Обоснованиеприбыльностибизнеса.Источники финансирования стартового этапа проекта. Расчеты по прибылям и убыткамЦенообразование на продукты и услуги. | Максимальный вес каждого из критериев 2 балла:1. Качество обоснования системы налогообложения.
2. Понимание расчетов стоимости, ценообразования.
3. Реалистичность финансовых прогнозов. Определение точки безубыточности, периода окупаемости проекта.
4. Обоснование и аргументация способов финансирования.
5. Практико-ориентированность и точность расчетов.
 | 10 | Бланк экспертной оценки |
| 12.15 – 12.25 Перемещение в брифинг зону |
| 12.25 – 13.10 Презентация наработок по модулю Н1 (9 команд по 5 мин.) |
| 13.10 – 13.20 Перемещение на площадку соревнований |
| 13.20 – 13.40 | Модуль Н2(20 мин) | Спецэтап | Специальное задание  | *Максимальный вес каждого критерия 1 балл:*1. Соответствие решения сформулированным в задании вопросам (адекватность проблеме и рынку). 2. Оригинальность подхода, новаторство3. Применимость решения на практике.4. Глубина проработки проблемы (обоснованность решения, наличие альтернативных вариантов, прогнозирование возможных проблем, комплексность решения). 5. Возможность долгосрочного применения. 6. Бизнес-мышление, креативность представления решения проблемы.  | 6 | Бланк экспертной оценки |
| 13.40 – 13.50 Перемещение в брифинг-зону  |
| 13.50 – 14.20 Презентация наработок по модулю Н2 (9 команд по 3 мин.) |
| 14.20 – 15.10 Перерыв на обед |
| 15.10 – 16.20 | Модуль I1(1 час. 10 мин) | Презентация компании  | Наиболее важные аспекты всех модулей. Презентации в PowerPoint. Объем продаж и достоверности представленных данных. Само-рефлексия. | 1. Способность оперативно реагировать на возникающие непредвиденные обстоятельства и способность команды решать возникающие задачи (макс. 2 балла).2. Качество презентации в PowerPoint (макс. 2 балла).3. Креативность (творчество), способность участников приводить доводы и обоснованные аргументы, устная речь (макс. 3 балла).4. Достоверность и убедительность презентации (макс. 2 балл).5. Визуализация (макс. 1 балл).6. В целом качество презентации проекта (макс. 2 балла).7. Тайм-менеджмент (макс. 1 балл)8. Раскрытие в презентации бизнес-проекта (макс. 3 балла) | 16 | Слайды в презентации и бланк экспертной оценки |
| 16.20 – 16.30 Перемещение в брифинг-зону  |
| 16.30 – 17.35Презентация наработок по модулю I 1 (9команд по 7 мин.) |
| 17.35 – 18.40Подведение итогов соревнований экспертами. Загрузка итогов в CIS, подписание итоговых протоколов |