



УТВЕРЖДЕНО
Правлением Союза
(Протокол №17 от 19.12.2017 г.)

ОДОБРЕНО
Решением Экспертного совета
при Союзе «Агентство развития
профессиональных сообществ
и рабочих кадров
«Молодые профессионалы
(Ворлдскиллс Россия)»
(Протокол № 43/12 от 15.12.2017 г.)

**ОЦЕНОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ
ДЛЯ ДЕМОНСТРАЦИОННОГО ЭКЗАМЕНА
ПО СТАНДАРТАМ ВОРЛДСКИЛЛС РОССИЯ
ПО КОМПЕТЕНЦИИ
«ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО»**

СОДЕРЖАНИЕ

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА.....	3
ИНСТРУКЦИЯ ПО ОХРАНЕ ТРУДА И ТЕХНИКЕ БЕЗОПАСНОСТИ.....	5
1. КОМПЛЕКТ ОЦЕНОЧНОЙ ДОКУМЕНТАЦИИ № 1	13
1.1 Паспорт комплекта оценочной документации	14
1.2 Образец задания для демонстрационного экзамена	27
1.3 План проведения демонстрационного экзамена по стандартам Ворлдскиллс Россия.....	46
1.4 План застройки площадки для проведения демонстрационного экзамена по стандартам Ворлдскиллс Россия.....	49
2. КОМПЛЕКТ ОЦЕНОЧНОЙ ДОКУМЕНТАЦИИ № 2	51
2.1 Паспорт комплекта оценочной документации	52
2.2 Образец задания для демонстрационного экзамена	62
2.3 План проведения демонстрационного экзамена по стандартам Ворлдскиллс Россия.....	77
2.4 План застройки площадки для проведения демонстрационного экзамена по стандартам Ворлдскиллс Россия.....	79
1. КОМПЛЕКТ ОЦЕНОЧНОЙ ДОКУМЕНТАЦИИ № 3	81
2.1 Паспорт комплекта оценочной документации	82
2.2 Образец задания для демонстрационного экзамена	91
2.3 План проведения демонстрационного экзамена по стандартам Ворлдскиллс Россия.....	105
2.4 План застройки площадки для проведения демонстрационного экзамена по стандартам Ворлдскиллс Россия.....	106
3. ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ.....	108
2. ПРИЛОЖЕНИЯ.....	110

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА
к оценочным материалам для демонстрационного экзамена
по стандартам Ворлдскиллс Россия по компетенции
«Предпринимательство»

Оценочные материалы, разработанные экспертным сообществом Ворлдскиллс в целях организации и проведения демонстрационного экзамена по стандартам Ворлдскиллс Россия по компетенции «Предпринимательство» содержат комплекты оценочной документации (далее – КОД) трёх уровней:

- КОД № 1 - комплект максимального уровня, предусматривающий задание с максимально возможным 100 баллом и продолжительностью 3 дня для оценки знаний, умений и навыков по всем разделам Спецификации стандарта компетенции «Предпринимательство».

- КОД № 2 комплект среднего уровня, с максимально возможным баллом 70 и продолжительностью 2 дня предусматривающий задание для оценки знаний, умений и навыков по основным требованиям Спецификации стандарта компетенции «Предпринимательство».

- КОД № 3 - комплект минимального уровня, предусматривающий задания с максимально возможным баллом 48 и продолжительностью 1 день для оценки знаний, умений и навыков по минимальным требованиям Спецификации стандарта компетенции «Предпринимательство».

Каждый КОД содержит:

- 1) Паспорт КОД с указанием:
 - а) перечня знаний, умений и навыков из Спецификации стандарта компетенции «Предпринимательство», проверяемых в рамках КОД;
 - б) обобщенной оценочной ведомости;
 - в) количества экспертов, участвующих в оценке выполнения задания;
 - г) списка оборудования и материалов, запрещенных на площадке (при наличии).

- 2) инструкцию по охране труда и технике безопасности для проведения демонстрационного экзамена по стандартам Ворлдскиллс Россия;
- 3) образец задания для демонстрационного экзамена по стандартам Ворлдскиллс Россия;
- 4) инфраструктурный лист;
- 5) план проведения демонстрационного экзамена по стандартам Ворлдскиллс Россия с указанием времени и продолжительности работы участников и экспертов;
- 6) план застройки площадки для проведения демонстрационного экзамена по стандартам Ворлдскиллс Россия.



**ИНСТРУКЦИЯ ПО ОХРАНЕ ТРУДА И ТЕХНИКЕ
БЕЗОПАСНОСТИ
ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ ДЕМОНСТРАЦИОННОГО ЭКЗАМЕНА
ПО СТАНДАРТАМ ВОРЛДСКИЛЛС РОССИЯ
ПО КОМПЕТЕНЦИИ
«ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО»**

1. Общие требования охраны труда и техники безопасности

1.1. Настоящая инструкция по охране труда участника компетенции Предпринимательство (далее - участника), занятого эксплуатацией персональных электронно-вычислительных машин (ПЭВМ) и видеодисплейных терминалов ВДТ, разработана с учетом условий его работы в образовательном учреждении.

1.2. К работе на персональном компьютере (ПК) допускаются лица, прошедшие вводный и первичный инструктажи, проверку знаний по охране труда.

1.3. При работе на персональном компьютере необходимо соблюдать следующие требования:

1.3.1. Выполнять правила внутреннего трудового распорядка.

1.3.2. Правильно применять средства индивидуальной и коллективной защиты.

1.3.3. Соблюдать требования охраны труда.

1.3.4. Немедленно извещать своего руководителя о любой ситуации, угрожающей жизни и здоровью.

1.3.5. Уметь оказывать первую помощь при поражении электрическим током и других случаях.

1.3.6. Уметь применять первичные средства пожаротушения.

1.4. На участника могут воздействовать опасные и вредные производственные факторы:

а) физические:

- повышенные уровни электромагнитного излучения;
- повышенные уровни рентгеновского излучения;
- повышенные уровни ультрафиолетового излучения;
- повышенный уровень инфракрасного излучения;

- повышенный уровень статического электричества;
- повышенные уровни запыленности воздуха рабочей зоны;
- повышенное содержание положительных аэроионов в воздухе рабочей зоны;
- пониженное содержание отрицательных аэроионов в воздухе рабочей зоны;
- пониженная или повышенная влажность воздуха рабочей зоны;
- пониженная или повышенная подвижность воздуха рабочей зоны;
- повышенный уровень шума;
- повышенный или пониженный уровень освещенности;
- повышенный уровень прямой блескости;
- повышенный уровень отраженной блескости;
- повышенный уровень ослепленности;
- неравномерность распределения яркости в поле зрения;
- повышенная яркость светового изображения;
- повышенный уровень пульсации светового потока;
- повышенное значение напряжения в электрической цепи, замыкание которой может произойти через тело человека;

б) химические:

- повышенное содержание в воздухе рабочей зоны двуокси углерода, озона, аммиака, фенола, формальдегида и полихлорированных бифенилов;
- психофизиологические:
 - напряжение зрения;
 - напряжение внимания;
 - интеллектуальные нагрузки;
 - эмоциональные нагрузки;
 - длительные статические нагрузки;
 - монотонность труда;

- большой объем информации, обрабатываемой в единицу времени;
- нерациональная организация рабочего места;

в) биологические:

- повышенное содержание в воздухе рабочей зоны микроорганизмов.

1.5. Рабочие места с компьютерами должны размещаться так, чтобы расстояние от экрана одного монитора до тыла другого было не менее 2 м., а расстояние между боковыми поверхностями не менее 1,2 м.

1.6. Рабочие столы следует расположить так, чтобы видеодисплейные терминалы были ориентированы боковой стороной к световым проемам — свет должен падать преимущественно слева.

1.7. Оконные проемы должны быть оборудованы регулирующими устройствами типа жалюзи и т. д.

1.8. Искусственное освещение должно быть равномерным и общим.

1.9. Экран видеомонитора должен находиться на расстоянии 600-700 мм, но не ближе 500 мм. с учетом размеров алфавитно-цифровых знаков и символов.

1.10. Рабочая мебель должна отвечать следующим требованиям:

- высота рабочей поверхности стола должна регулироваться в пределах 600-800мм.

- рабочий стол должен иметь пространство для ног высотой не менее 600мм. шириной — не менее 500 мм, глубиной на уровне колен - не менее 450мм. и на уровне вытянутых ног не менее 650 мм.

- рабочий стул должен быть подъемно-поворотным;

- клавиатуру следует располагать на поверхности стола на расстоянии 100-300 мм. от края или на специальной регулируемой по высоте поверхности.

- рабочее место должно быть оборудовано подставкой для ног.

1.11. В помещениях должна проводиться ежедневная влажная уборка и систематическое проветривание после каждого часа работы.

1.12. В случае травмирования или недомогания необходимо прекратить работу, известить руководителя и обратиться в медицинское учреждение.

2. Требования безопасности перед началом работы

2.1. Перед началом работы участник обязан:

- осмотреть и привести в порядок рабочее место;
- отрегулировать освещенность на рабочем месте, убедиться в достаточности освещенности, отсутствии отражений на экране, отсутствии встречного светового потока;

- проверить правильность подключения оборудования в электросеть;

- убедиться в отсутствии дискет в дисководах процессора персонального компьютера;

- проверить правильность установки стола, стула, положения оборудования, угла наклона экрана, положение клавиатуры и, при необходимости, произвести регулировку рабочего стола и кресла, а также расположение элементов компьютера в соответствии с требованиями эргономики и в целях исключения неудобных поз и длительных напряжений тела.

2.2. При включении компьютера соблюдать правила электробезопасности.

2.3. Участнику запрещается приступать к работе при:

- отсутствии информации о результатах аттестации условий труда на данном рабочем месте или при наличии информации о несоответствии параметров данного оборудования требованиям санитарных норм;

- отключенном заземляющем проводнике защитного фильтра;

- обнаружении неисправности оборудования;

- отсутствии защитного заземления устройств ПЭВМ и ВДТ;

- отсутствии углекислотного или порошкового огнетушителя и аптечки первой помощи;

- нарушении гигиенических норм размещения ВДТ (при однорядном расположении менее 1 м от стен, при расположении рабочих мест в колонну на расстоянии менее 1,5 м, при размещении на площади менее 6 кв. м на одно рабочее место, при рядном размещении дисплеев экранами друг к другу).

3. Требования безопасности во время работы

3.1. Участник во время работы обязан:

- выполнять только ту работу, которая ему была поручена, и по которой он был проинструктирован;

- в течение всего рабочего дня содержать в порядке и чистоте рабочее место;

- держать открытыми все вентиляционные отверстия устройств;

- при необходимости прекращения работы на некоторое время корректно закрыть все активные задачи;

- выполнять санитарные нормы и соблюдать режимы работы и отдыха;

- соблюдать правила эксплуатации вычислительной техники в соответствии с инструкциями по эксплуатации;

- соблюдать установленные режимом рабочего времени регламентированные перерывы в работе;

- соблюдать расстояние от глаз до экрана в пределах 60 - 80 см.

3.2. Участнику во время работы запрещается:

- прикасаться к задней панели системного блока (процессора) при включенном питании;

- переключать разъемы интерфейсных кабелей периферийных устройств при включенном питании;

- загромождать верхние панели устройств бумагами и посторонними предметами; допускать захламленность рабочего места бумагой - в целях недопущения накапливания органической пыли;

- производить отключение питания во время выполнения активной задачи; производить частые переключения питания;

- допускать попадание влаги на поверхность системного блока (процессора), монитора, рабочую поверхность клавиатуры, дисководов, принтеров и др. устройств;

- включать сильноохлажденное (принесенное с улицы в зимнее время) оборудование;

- производить самостоятельно вскрытие и ремонт оборудования.

4. Требования безопасности в аварийных ситуациях

4.1. Во всех случаях обрыва проводов питания, неисправности заземления и других повреждений, появления гари немедленно отключить питание и сообщить об аварийной ситуации руководителю.

4.2. Не приступать к работе до устранения неисправностей.

4.3. При возникновении задымления, пожара:

- немедленно сообщить по телефону 112 в МЧС, оповестить работающих и руководителя и сообщить о возгорании на пост охраны.

- открыть запасные выходы из здания, обесточить электропитание, закрыть окна и прикрыть двери.

- приступить к тушению пожара первичными средствами пожаротушения, если это не связано с риском для жизни.

- организовать встречу пожарной команды.

- покинуть здание и находиться в зоне эвакуации.

4.4. При несчастном случае:

- немедленно организовать первую помощь пострадавшему и при необходимости доставку его в медицинское учреждение.

- принять неотложные меры по предотвращению развития чрезвычайной ситуации и воздействия опасных факторов на других лиц.

- сохранять до начала расследования несчастного случая обстановку, какой она была на момент происшествия, если она не угрожает жизни и здоровью других лиц и не ведет к негативному развитию, а в случае невозможности сохранения — зафиксировать сложившуюся обстановку (составить схему, сфотографировать и т. д.).

5. Требования безопасности по окончании работы

5.1. По окончании работ участник обязан соблюдать следующую последовательность выключения вычислительной техники:

- произвести закрытие всех активных задач;
- убедиться, что в дисководах нет дисков;
- выключить питание системного блока (процессора);
- выключить питание всех периферийных устройств;
- отключить блок питания.

5.2. По окончании работ участник обязан осмотреть и привести в порядок рабочее место.



**1. КОМПЛЕКТ ОЦЕНОЧНОЙ ДОКУМЕНТАЦИИ № 1
ДЛЯ ДЕМОНСТРАЦИОННОГО ЭКЗАМЕНА
ПО СТАНДАРТАМ ВОРЛДСКИЛЛС РОССИЯ
ПО КОМПЕТЕНЦИИ
«ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО»**

1.1 Паспорт комплекта оценочной документации

КОД по компетенции «R11 Предпринимательство» разработан в целях организации и проведения демонстрационного экзамена по стандартам Ворлдскиллс Россия по специальностям среднего профессионального образования 38.02.01 Экономика и бухгалтерский учет (по отраслям), 38.02.04 Коммерция (по отраслям), 42.02.01 Реклама.

1. Перечень знаний, умений, навыков в соответствии со Спецификацией стандарта компетенции Предпринимательство, проверяемый в рамках комплекта оценочной документации

Раздел спецификации стандарта компетенции	
1.	Бизнес-план
	<p><u>Участник должен знать и понимать:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • роль и значение бизнес-плана; • область применения бизнес-идеи; • 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; • методы достижения желаемого образа компании; • как оценивать конкурентоспособность бизнес-идеи. <p><u>Участник должен уметь:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • развивать идеи до бизнес-предложений; • оценивать инновационность подхода в бизнесе и потенциал на рынке; • оценивать риски, связанные с бизнесом; • анализировать бизнес-концепции; • предлагать идеи для дальнейшего развития; • применять методы принятия оптимальных решений; • находить аргументы в пользу идей; • 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 идеи, дизайн, видения и решения.
2.	Организация работы и управление

	<p><u>Участник должен знать и понимать:</u></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><u>Участник должен уметь:</u></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
	<p><u>Участник должен знать и понимать:</u></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><u>Участник должен уметь:</u></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.	Целевая аудитория

	<p><u>Участник должен знать и понимать:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • важность определения целевой аудитории бизнеса; • определение целевой аудитории как определенной группы людей, на которых будет направлена реклама; • способы определения целевой аудитории; • методы анализа целевых аудиторий; • методы оценки жизнеспособности целевых аудиторий; • характеристики клиентов, которых бизнес хочет привлечь в первую очередь; • методы определения размера целевой аудитории; • коммуникационные приемы для объяснения определения целевой аудитории. <p><u>Участник должен уметь:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • оценить значение целевых аудиторий; • распознавать различные целевые аудитории; • анализировать целевые аудитории; • определять целевые аудитории; • применять методы принятия оптимальных решений, касающихся целевых аудиторий; • описывать целевые аудитории для конкретных товаров/услуг; • принимать в расчет ценности, присущие разным целевым аудиториям; • оценивать размер целевой аудитории; • анализировать точность описания целевых аудитория для различных товаров/услуг; • эффективно общаться с разными аудиториями и с разной целью; • обосновывать и оценивать описание целевых аудиторий.
5.	Бизнес-процесс/Организационная структура

	<p><u>Участник должен знать и понимать:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • описание бизнес-процессов для производства конкретных товаров/услуг; • методы структурирования бизнес-процессов; • описание полного жизненного цикла бизнес-процесса; • меры для устойчивого развития бизнеса; • способы формирования и развития организационных структур; • поэтапное развитие бизнес-процессов, от стадии закупки до запуска товаров/услуг; • разные критические стадии бизнес-процессов; • причины выбора конкретных организационных структур; • коммуникационные приемы для объяснения бизнес-процессов. <p><u>Участник должен уметь:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • принимать во внимание важность бизнес-процессов; • ставить цели для организационных структур; • разрабатывать рабочие инструменты для дальнейшего внедрения; • разрабатывать логичные бизнес-процессы; • принимать необходимые решения для структурирования бизнес-процессов; • проектировать и внедрять организационные структуры; • различать стадии бизнес-процессов; • анализировать критические стадии бизнес-процессов; • адаптировать организационные структуры в соответствии с изменяющимися условиями в бизнесе; • эффективно объяснять бизнес-процессы разным аудиториям и с разной целью; • обосновывать и оценивать бизнес-процессы.
6.	Маркетинговое планирование/ Формула маркетинга

Участник должен знать и понимать:

- различные маркетинговые стратегии;
- конкретные цели маркетинга;
- цели маркетингового планирования;
- тактики продвижения товаров/услуг на рынке;
- выбор времени для маркетинговых мероприятий;
- стоимость целенаправленных маркетинговых мер;
- 4 «Р» (продукт, место, цена, продвижение) (product, place, price and promotion);
- взаимовлияние элементов 4 «Р»;
- потребность в надлежащей формуле маркетинга для успешного бизнеса;
- влияние маркетинговых мероприятий на успех компании;
- важную роль рекламы;
- разнообразие рекламных стратегий;
- разнообразие рекламных средств;
- преимущества различных методов рекламы для конкретных товаров/услуг;
- недостатки различных методов рекламы для конкретных товаров/услуг;
- стоимость отдельных рекламных мероприятий;
- эффективность рекламных мероприятий в отношении целевых аудиторий компаний;
- эффективность каждого конкретного рекламного мероприятия;
- возможность аутсорсинга;
- Участник должен уметь:
- принимать в расчет важность маркетингового планирования;
- пояснять значение маркетинга для бизнеса;
- принимать необходимые решения для реализации маркетинговых мероприятий;
- разрабатывать маркетинговый план для компании;
- принимать в расчет формулу 4 «Р» для маркетинговых мероприятий;
- объяснять формулу 4 «Р», применительно к определенным товарам и услугам;
- принимать в расчет взаимовлияние элементов формулы 4 «Р»;
- понимать важную роль рекламы;
- оценивать разные средства рекламы;
- оценивать разные рекламные стратегии;
- видеть преимущества различных рекламных стратегий применительно к конкретным товарам и услугам;
- видеть преимущества различных средств рекламы применительно к конкретным товарам и услугам;
- видеть недостатки различных рекламных стратегий применительно к конкретным товарам и услугам;
- видеть недостатки различных средств рекламы применительно к конкретным товарам и услугам;
- рассчитывать стоимость рекламных мероприятий;
- оценивать эффективность рекламных мероприятий;
- обосновывать проведение определенных маркетинговых мероприятий;
- объяснять маркетинговые мероприятия разным аудиториям и с разной

	целью; • обосновывать и оценивать выбор маркетинговых мероприятий.
7.	Устойчивое развитие

Участник должен знать и понимать

- преимущества устойчивого развития;
- необходимость кратко-, средне- и долгосрочных целей для устойчивого развития бизнеса;
- реализация стратегий развития бизнеса с разумным подходом к экологическим, социальным и экономическим факторам;
- условия появления этических проблем;
- осуществимость планов по устойчивому развитию бизнеса;
- актуальность планов по устойчивому развитию бизнеса;
- важность всеобъемлющего плана по устойчивому развитию бизнеса;
- необходимость специально разработанных планов по устойчивому развитию для отдельных направлений бизнеса;
- практическую сторону устойчивого развития бизнеса;
- важность устойчивого развития для всей компании и всех сотрудников.

Участник должен уметь:

- отдавать приоритет устойчивому развитию бизнеса;
- анализировать различные области устойчивого развития;
- оценивать важность экологической, социальной и экономической устойчивости;
- пояснять необходимость кратко-, средне- и долгосрочных целей для устойчивого развития бизнеса;
- оценивать важность и значение устойчивого развития бизнеса для будущих поколений;
- указывать на актуальность устойчивого развития для всей компании и всех сотрудников;
- обосновывать значение всеобъемлющего плана по устойчивому развитию бизнеса;
- реализовывать специально разработанные планы по устойчивому развитию в конкретных компаниях;
- оценивать практическую сторону устойчивого развития бизнеса;
- разрабатывать практические примеры для конкретных направлений бизнеса;
- оценивать эффективность устойчивого развития;
- объяснять меры по устойчивому развитию различным аудиториям и с разной целью;
- обосновывать и оценивать конкретные меры по устойчивому развитию;
- определять различные области устойчивого развития;
- описывать преимущества устойчивого развития;
- проводить оценку человеческих ресурсов, привлекаемых в проект (топ-менеджмент, команда, инвесторы/спонсоры, партнеры и др.);
- предусматривать возможность дальнейшего развития/варианты выхода из проекта;
- осуществлять мотивацию персонала/участников бизнес-проекта (не только финансовую);
- предлагать реализацию стратегий с разумным подходом к экологическим, социальным и экономическим факторам;
- обосновывать причины выбора конкретных организационных структур;
- использовать коммуникационные приемы для объяснения бизнес-

	процессов.
8.	Финансовые инструменты

Участник должен знать и понимать:

- жизненную необходимость финансового планирования;
- различные методы финансового планирования;
- программное обеспечение для финансового планирования;
- расчет затрат, связанных с запуском стартапа;
- временные рамки для финансового планирования;
- периоды отчетности;
- возможности привлечения средств для открытия бизнеса, управления им и его расширения;
- альтернативные способы финансирования (например, краудфандинг - народное финансирование и т.д.);
- 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;
- методы коммуникации для объяснения финансовых инструментов.

Участник должен уметь:

- разрабатывать финансовый план;
- 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;
- пояснять разные способы привлечения средств для открытия бизнеса, управления им и его расширения;
- использовать альтернативные способы привлечения средств;
- определять временные рамки;
- 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

	<p>всех сотрудников;</p> <ul style="list-style-type: none"> • обосновывать значение всеобъемлющего плана по устойчивому развитию бизнес.
9.	Презентация компании
	<p><u>Участник должен знать и понимать:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • важность хорошей презентации для бизнеса; • влияние презентации на аудиторию; • методы презентации; • использование различных средств презентации; • лексику и терминологию презентаций; • структуру презентации; • использование визуальной информации в дополнение к презентации; • важность правильного подхода к подготовке презентации с тщательностью и вниманием; • цель презентации; • целевую аудиторию презентации; • регламентирование презентации по времени; • определенную информацию, выделенную в презентации; • значение командной работы во время презентации; • ситуативные требования при проведении презентации; • эффективные завершения презентации; • как эффективно общаться после презентации; • как отвечать на вопросы после презентации. <p><u>Участник должен уметь</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • делать эффектные и эффективные презентации; • демонстрировать в своей презентации современные тенденции в бизнесе; • организовывать презентацию с учетом целевой аудитории; • убеждать разные категории аудитории посредством презентации; • использовать разнообразные методы презентации; • использовать медиа средства в презентации; • применять соответствующую лексику и терминологию; • концентрироваться на цели презентации; • концентрироваться на соответствующей целевой аудитории; • понимать временные ограничения презентации; • выделять особую информацию в презентации; • эффективно работать совместно с коллегами; • адаптироваться к определенным требованиям во время презентации; • отвечать на вопросы во время и после презентации; • эффективно завершать презентацию; • обосновывать отдельные элементы презентации.
10.	Специальные этапы

2. Обобщенная оценочная ведомость

В данном разделе определяются критерии оценки и количество

начисляемых баллов (джаджмент и объективные)

Общее количество баллов задания/модуля по всем критериям оценки составляет 100.

Раздел	Критерий	Оценки		
		Джаджмент	Объективная	Общая
А	Модуль А1. Бизнес-план команды	4.00	6.00	10.00
В	Модуль В1. Наша команда и бизнес-идея	5.00	7.00	12.00
С	Модуль С1. Целевая группа	4.00	8.00	12.00
	Модуль С2. Специальный этап	5.00	-	5.00
D	Модуль D1. Планирование рабочего процесса	2.00	10.00	12.00
	Модуль D2. Специальный этап	5.00	-	5.00
Е	Модуль Е1. Маркетинговое планирование	4.00	8.00	12.00
F	Модуль F1. Устойчивое развитие	2.00	3.00	5.00
G	Модуль G1. Техничко-экономическое обоснование проекта, включая финансовые инструменты и показатели	2.00	10.00	12.00
	Модуль G2. Специальный этап	5.00	-	5.00
Н	Модуль Н1. Презентация компании	2,00	8.00	10.00
Итого				100

3. Количество экспертов, участвующих в оценке выполнения задания

3.1. Минимальное количество экспертов, участвующих в оценке демонстрационного экзамена по стандартам Ворлдскиллс Россия по компетенции Предпринимательство 8 человек (3+1 объективные и 3+1 джаджмент).

3.2. Дополнительное количество экспертов не рассчитывается.

4. Список оборудования и материалов, запрещенных на площадке (при наличии)

Запрещается использование мобильных телефонов, личных ноутбуков, планшетов, иных электронных устройств.

Инфраструктурный лист для КОД № 1 – приложение № 1.

1.2 Образец задания для демонстрационного экзамена



ЗАДАНИЕ ДЛЯ ДЕМОНСТРАЦИОННОГО ЭКЗАМЕНА ПО СТАНДАРТАМ ВОРЛДСКИЛЛС РОССИЯ ПО КОМПЕТЕНЦИИ «Предпринимательство»

Задание включает в себя следующие разделы:

1. Формы участия
2. Модули задания и необходимое время
3. Критерии оценки

Количество часов на выполнение задания: 3 дня

1. Форма участия

Командная (в команде два участника).

2. Модули задания и необходимое время

Модули и время сведены в таблице 1

Таблица 1.

№ п/п	Наименование модуля	Максимальный балл	Время на выполнение
1	Модуль А. Бизнес-план команды	10,00	5 минут на презентацию + 3 минуты на вопросы на каждую команду
2	Модуль В. Наша команда и бизнес-идея	12,00	1 час +5 минут на презентацию + 3 минуты на вопросы на каждую команду
3	Модуль С. Целевая группа +специальный этап	17,00	1 час +5 минут на презентацию + 3 минуты на вопросы на каждую команду на основной модуль 30 минут + 5 минут на презентацию на специальный этап
4	Модуль Д. Планирование рабочего процесса +специальный этап	17,00	1 час +5 минут на презентацию + 3 минуты на вопросы на каждую команду на основной модуль 30 минут + 5 минут на презентацию на специальный этап
5	Модуль Е. Маркетинговое планирование	12,00	1 час +5 минут на презентацию + 3 минуты на вопросы на каждую команду
6	Модуль Ф. Устойчивое развитие	5,00	1 час +5 минут на презентацию + 3 минуты на вопросы на каждую команду
7	Модуль Г. Техно-экономическое обоснование проекта, включая финансовые инструменты и показатели +специальный этап	17,00	1 час +5 минут на презентацию + 3 минуты на вопросы на каждую команду на основной модуль 30 минут + 5 минут на презентацию на специальный этап

8.	Модуль Н. Презентация компании	10,00	1 час +6 минут на презентацию + 3 минуты на вопросы на каждую команду
----	--------------------------------	-------	---

1. ОБЩЕЕ ОПИСАНИЕ КОМПЕТЕНЦИИ «ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО»¹

1.1. НАЗВАНИЕ И ОПИСАНИЕ КОМПЕТЕНЦИИ

1.1.1. Компетенция: «Предпринимательство» (R11 Entrepreneurship).

1.1.2. Демонстрационный экзамен по компетенции «Предпринимательство» проводится по модульному принципу в два этапа (Заочный этап: за месяц до дня С-4 Демонстрационного экзамена выполняется Бизнес-план (оценивание в дни С-4 – С-1); Очный этап в дни экзамена: выполняются остальные модули.

Это командные экзамена (в каждой команде два участника) в области предпринимательства и развития бизнеса, трехдневный экзамен, 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 экзамена. На протяжении ДЭ, 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.

Бизнес-план оценивается членами Жюри в дни С-4 – С1.

¹При разработке учитывались подходы г-на Рекка Карикка, Финляндия, предложенные на Чемпионате Евроскиллс 2014 (Лилль, Франция, октябрь 2014 г.), на финале «Taitaja-2015», опыт проведения соревнований в ходе Финалов Национальных чемпионатов WSR в Казани в 2015 г., в Красногорске МО в 2016 г., Краснодаре в 2017 г., а также чемпионата Евроскиллс 2016 (Гетеборг, Швеция, ноябрь 2016).

На ДЭ по компетенции знание и понимание оцениваются через их применение на практике. Отдельных тестов на знание и понимание проводиться не будет.

Типовые квалификационные требования Worldskills (ТКТ, спецификация стандартов)² разделены на озаглавленные разделы с кодовыми номерами.

Для обозначения относительной значимости раздела в пределах спецификации стандартов указан процент от общей оценки, вносимый данным разделом. Сумма всех оценок равняется 100%.

Схема выставления оценок и Экзаменационное задание используют указанное в Типовых квалификационных требованиях Worldskills (спецификации стандартов) распределение оценок, настолько, насколько это возможно на практике. Допускаются отклонения в пределах 5% при условии, что это не искажает соотношений, указанных в спецификации стандартов.

1.2. ОПИСАНИЕ ЭТАПОВ ПРОЕКТА И ЗАДАЧИ

ДЭ организован по модульному принципу. Для каждого модуля команды получают письменные задания, которые предполагают проверку знаний, умений, навыков и способностей, перечисленных в Типовых квалификационных требованиях (являющихся базой для формирования критериев 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 (как правило, начиная с дня С-1), чтобы неясные вопросы, которые могут возникнуть в процессе экзамена, были прояснены заранее.

2 Подготовлено с учетом: Евроскиллс, Техническое описание «Командные соревнования по предпринимательству / развитию бизнеса» © WorldSkills Europe (WS Europe)

ДЭ проводится в два этапа: Заочный (разработка, анализ и оценка представленных бизнес-планов) и Очный (собеседование по сути и форме Бизнес-плана, защита проектов, их развитие и продвижение товаров/услуг).

Не позднее, чем за месяц до ДЭ (до дня С-4) публикуется Экзаменационное задание, которое в основе своей будет иметь те же модули, которые приведены в настоящем Техническом описании, в соответствии с которым участники разрабатывают бизнес-планы своих проектов. Рекомендуется, чтобы тема проекта, проектная идея соотносились с рынками НТИ, были направлены на развитие движения Worldskills, поддержку здорового образа жизни, развитие молодежного туризма, образования и пр. Требования к оформлению бизнес-планов приведены ниже.

В электронном виде бизнес-план представляется в оргкомитет ДЭ не позднее 09.00 часов Дня С-4, в печатном виде до 09.00 часов Дня С-2. Несвоевременное предоставление бизнес-плана в электронном виде влечет за собой наложение штрафа в размере 2,5 штрафных очков за каждый день просрочки (до 10 баллов в сумме). Не представление бизнес-плана ведет к тому, что модуль А1 оцениваться не будет (с потерей 10 баллов). Команда, не представившая бизнес-план, в собеседовании в день С1 по сути и форме бизнес-плана не участвует.

1.5 СОСТАВ МОДУЛЕЙ:

Модуль А1: Бизнес-план команды – 10% от общей оценки

Модуль В1: Наша команда и бизнес-идея - 12% от общей оценки

Модуль С1: Целевая группа - 12% от общей оценке

Модуль D1: Планирование рабочего процесса - 12% от общей оценки

Модуль E1: Маркетинговое планирование - 12% от общей оценки

Модуль F1: Устойчивое развитие - 5% от общего оценке

Модуль G1: Техничко-экономическое обоснование проекта, включая

финансовые инструменты и показатели - 12% от общей оценки

Модуль N1: Презентация компании - 10% от общего оценке

Специальные Задания - 15% от общей оценки

2. ЭКЗАМЕНАЦИОННОЕ ЗАДАНИЕ

2.1 ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ

Независимо от того, является ли экзаменационное задание единым или группой отдельных, или взаимосвязанных модулей, оно должно давать возможность оценить профессиональные знания и умения всех разделов ТКТ (см. Техническое описание компетенции «Предпринимательство»).

Целью экзаменационного задания является предоставление полных и сбалансированных возможностей для оценки навыков, указанных в ТКТ, по разработанной системе оценивания. Взаимосвязь между экзаменом, системой оценивания и ТКТ является ключевым показателем качества.

Экзаменационное задание не охватывает области, за пределами указанных в ТКТ, и не изменяет баланс значимости в ТКТ, за исключением, указанным в разделе 2 ТКТ.

Экзаменационное задание дает возможность оценить знания и умения только в процессе выполнения практической работы.

В экзаменационном задании не оценивается значение правил и норм WorldSkills.

Техническое описание уделяет внимание всем моментам, влияющим на способность экзаменационного задания дать возможность оценить все знания и умения, указанные в ТКТ.

Модуль 1. А1: «Бизнес-план» - 10% 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 главного эксперта не позднее 09.00 часов дня С-4. 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 участниками (подписи участников, подтверждающие авторство).

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

Три бумажные копии бизнес-плана каждой участвующей команды должны быть представлены до начала экзаменов (не позднее 11.00 часов в День С-1).

Не представление в срок электронных материалов подлежит начислению штрафных баллов.

Присланные в электронном виде бизнес-планы будут рассматриваться в день С-1 экспертами (каждый бизнес-план оценивают не менее 6 экспертов) и будут включать в себя 10% 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 БП 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 Excel, могут использоваться (в том числе – корректироваться) в ходе работы на площадке.

Модуль 2. В1: «Наша команда и бизнес-идея» - 12% от общей оценки

Данный модуль включает разделы «Организация работы и управление» и «Формирование навыков коллективной работы и управление» Спецификации стандартов.

В рамках данного модуля участникам 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 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 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.

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 3С1: «Целевая группа» - 12% от общей оценки

Данный модуль включает раздел «Целевая аудитория» Спецификации стандартов.

Участники определяют и детально описывают целевые группы (приводятся качественные характеристики), на которые будет нацелен продукт/услуга компании. Должны быть представлены основные характеристики типичного клиента (портрет), причем такие, которые включены бизнес-концепцию.

Команда должна, с использованием методов и инструментов,

максимально точно и достоверно оценить размер всей целевой группы, на которую нацелен производимые компанией продукт/услуга. Также, необходимо оценить размер прогнозируемой доли от общей величины целевой группы, которую планирует занять ваша компания в процессе своей деятельности.

Результаты работы над модулем представляются в виде публичной презентации.

Модуль 4D1: «Планирование рабочего процесса» - 12% от общей оценки

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

Этот модуль направлен на визуализацию бизнес-процессов (очевидно, что визуализация предполагает предварительную разработку самих бизнес-процессов - в необходимой и достаточной полноте, логике и последовательности). В процессе демонстрации последовательности бизнес-процессов могут быть использованы плакат, слайды web-презентации, пр.

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

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.

Модуль 5E1: «Маркетинговое планирование» - 12% от общей оценки

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

Компания разрабатывает детальный маркетинговый план, который отражает выбранную маркетинговую стратегию: определяет цель в области маркетинга, её измеримость, формулирует задачи для её достижения, обосновывает применение моделей построения маркетингового цикла, определяет и обосновывает применение маркетинговых инструментов (маркетинговых коммуникаций).

При разработке маркетинговой стратегии необходимо показать её практическую ориентированность, оценить внешние и внутренние факторы при выборе маркетинговой стратегии, продемонстрировать владение различными видами анализа.

Также очень важно правильно оценить маркетинговый бюджет, обосновать выбор стратегии ценообразования, описать каналы сбыта продукта или услуги.

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

Результаты работы над модулем представляются в виде публичной презентации

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

Данный модуль включает раздел «Устойчивое развитие» Спецификации стандартов.

Выполняя данный модуль, участники подтверждают понимание **социальной ответственности** - как важнейшей составляющей понятия об устойчивом развитии бизнеса.

Компания исследует возможности применения принципов устойчивого развития в деятельности, необходимость кратко-, средне- и долгосрочных целей для устойчивого развития бизнеса. В этом контексте необходима разработка и реализация стратегий развития бизнеса с разумным подходом к экологическим, социальным и экономическим факторам. Кроме этого, необходимо выяснить, является ли предлагаемый продукт или услуга, подходящими с точки зрения устойчивости спроса и оценить это критически. Кроме того, будут оцениваться наличие всеобъемлющего плана по устойчивому развитию бизнеса, реалистичность, подробное описание действий и примеры.

В этот модуль может включаться публичная презентация.

Модуль 7G1: «Технико-экономическое обоснование проекта, включая финансовые показатели» - 12% 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 средств 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.

Модуль 8Н1: «Презентация компании» - 10% от общего оценки

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

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.

Само представление 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.

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.

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 само-рефлексия – 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 брюки, белая рубашка, черный галстук без рисунка или с символикой Worldskills, черные носки и черные ботинки.

Для женщин: официальный пиджак или куртка, черные 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 экзаменационной 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 экзамена. 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.

3. Критерии оценки

В данном разделе определены критерии оценки и количество начисляемых баллов (субъективные и объективные) в Таблице 2.

Общее количество баллов задания/модуля по всем критериям оценки составляет 100.

Таблица 2.

Раздел	Критерий	Оценки		
		Джаджмент	Объективная	Общая
A	Модуль A1. Бизнес-план команды	4.00	6.00	10.00
B	Модуль B1. Наша команда и бизнес-идея	5.00	7.00	12.00
C	Модуль C1. Целевая группа	4.00	8.00	12.00
	Модуль C2. Специальный этап	5.00	-	5.00
D	Модуль D1. Планирование рабочего процесса	2.00	10.00	12.00
	Модуль D2. Специальный этап	5.00	-	5.00
E	Модуль E1. Маркетинговое планирование	4.00	8.00	12.00
F	Модуль F1. Устойчивое развитие	2.00	3.00	5.00
G	Модуль G1. Технико-экономическое обоснование проекта, включая финансовые инструменты и показатели	2.00	10.00	12.00
	Модуль G2. Специальный этап	5.00	-	5.00
H	Модуль H1. Презентация компании	2,00	8.00	10.00
Итого				100

1.3 План проведения демонстрационного экзамена по стандартам Ворлдскиллс Россия

План работы участников и экспертов в день С-1 (из расчета 10 команд)

	ВРЕМЯ	МЕРОПРИЯТИЕ
С -1	9.00 - 12.00	Регистрация участников и экспертов; Сверка паспортных данных; Инструктажи по ОТ и ТБ Жеребьевка рабочих мест и порядка выступлений; Знакомство с оборудованием и рабочими местами
	12.00 - 13.00	Обед
	13.00 - 19.00	Обсуждение системы оценивания, Знакомство с ведомостями оценок Оценка присланных БП, Работа с CIS Блокировка критериев оценивания

План работы участников и экспертов в день С1:

Время	Задание, действия и продолжительность
8.30 - 9.00	Прибытие участников и экспертов на площадку, регистрация, инструктаж по ОТ и ТБ
9.00 - 10.20	Презентация наработок по модулю А1 (5 мин. + 3 мин)х10
10.20 - 10.25	Выдача задания по модулю В1
10.25 - 10.30	Перемещение в рабочую зону
10.30 - 11.30	Выполнение задания по модулю В1
11.30 - 11.35	Перемещение в брифинг-зону
11.35 - 12.55	Презентация наработок по модулю В1 (5 мин. + 3 мин)х10
12.55 - 13.45	Обед
13.45 - 13.55	Выдача задания по модулю С1
13.55 - 14.00	Перемещение в рабочую зону
14.00 - 15.00	Выполнение задания по модулю С1
15.00 - 15.05	Перемещение в брифинг-зону
15.05 - 16.25	Презентация наработок по модулю С1 (5 мин. + 3 мин)х10
16.25 - 16.30	Выдача задания по специальному этапу С2
16.30 - 16.35	Перемещение в рабочую зону
16.35 - 17.05	Выполнение задания по модулю С2 (специальный этап)
17.05 - 17.10	Перемещение в брифинг-зону
17.10 - 18.00	Презентация наработок по модулю С2 специальный этап (5 мин.х10)

18.00 - 19.30	Подведение итогов дня, внесение результатов в CIS, подписание протоколов
---------------	--

План работы участников и экспертов в день С2:

Время	Задание, действия и продолжительность
8.30 - 9.00	Прибытие участников и экспертов на площадку, регистрация, инструктаж по ОТ и ТБ
9.00 - 9.05	Выдача задания по модулю D1
9.05 - 9.10	Перемещение в рабочую зону
9.10 - 10.10	Выполнение задания по модулю D1
10.10 - 10.15	Перемещение в брифинг-зону
10.15 - 11.35	Презентация наработок по модулю D1 (5 мин. + 3 мин)x10
11.35 - 11.40	Выдача задания по специальному этапу D2
11.40 - 11.45	Перемещение в рабочую зону
11.45 - 12.15	Выполнение задания по модулю D2 (специальный этап)
12.15 - 12.20	Перемещение в брифинг-зону
12.20 - 13.10	Презентация наработок по модулю D2 специальный этап (5 мин.x10)
13.10 - 14.00	Обед
14.00 - 14.05	Выдача задания по модулю E1
14.05 - 14.10	Перемещение в рабочую зону
14.10 - 15.10	Выполнение задания по модулю E1
15.10 - 15.15	Перемещение в брифинг-зону
15.15 - 16.35	Презентация наработок по модулю E1 (5 мин. + 3 мин)x10
16.35 - 16.40	Выдача задания по модулю F1
16.40 - 16.45	Перемещение в рабочую зону
16.45 - 17.45	Выполнение задания по модулю F1
17.45 - 17.50	Перемещение в брифинг-зону
17.50 - 19.10	Презентация наработок по модулю F1 (5 мин. + 3 мин)x10
19.10 - 20.30	Подведение итогов дня, внесение результатов в CIS, подписание протоколов

План работы участников и экспертов в день С3:

8.30 - 9.00	Прибытие участников и экспертов на площадку, регистрация, инструктаж по ОТ и ТБ
9.00 - 9.05	Выдача задания по модулю G1
9.05 - 9.10	Перемещение в рабочую зону
9.10 - 10.10	Выполнение задания по модулю G1
10.10 - 10.15	Перемещение в брифинг-зону

10.15 - 11.35	Презентация наработок по модулю G1 (5 мин. + 3 мин)x10
11.35 - 11.40	Выдача задания по специальному этапу G2
11.40 - 11.45	Перемещение в рабочую зону
11.45 - 12.15	Выполнение задания по модулю G2 (специальный этап)
12.15 - 12.20	Перемещение в брифинг-зону
12.20 - 13.10	Презентация наработок по модулю G2 (5 мин.x10)
13.10 - 14.00	Обед
14.00 - 14.05	Выдача задания по модулю H1
14.05 - 14.10	Перемещение в рабочую зону
14.10 - 15.10	Выполнение задания по модулю H1
15.10 - 15.15	Перемещение в брифинг-зону
15.15 - 16.45	Презентация наработок по модулю H1 (6 мин. + 3 мин)x10
16.45 - 18.00	Подведение итогов дня, внесение результатов в CIS, подписание протоколов Закрытие ДЭ в CIS

План проведения демонстрационного экзамена корректируется главным экспертом площадки проведения демонстрационного экзамена в зависимости от времени, выделенного на площадке проведения демонстрационного экзамена, количества участников и рабочих мест.

1.4 План застройки площадки для проведения демонстрационного экзамена по стандартам Ворлдскиллс Россия

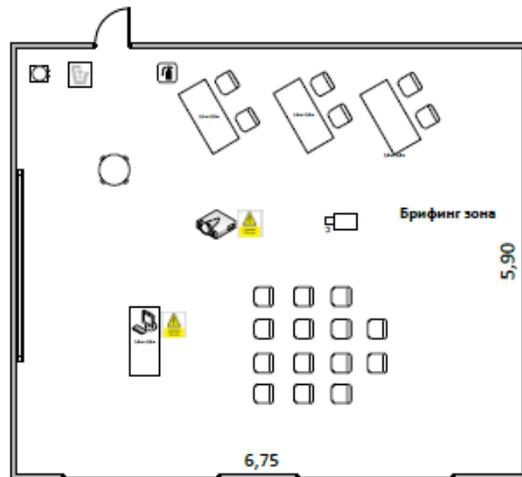
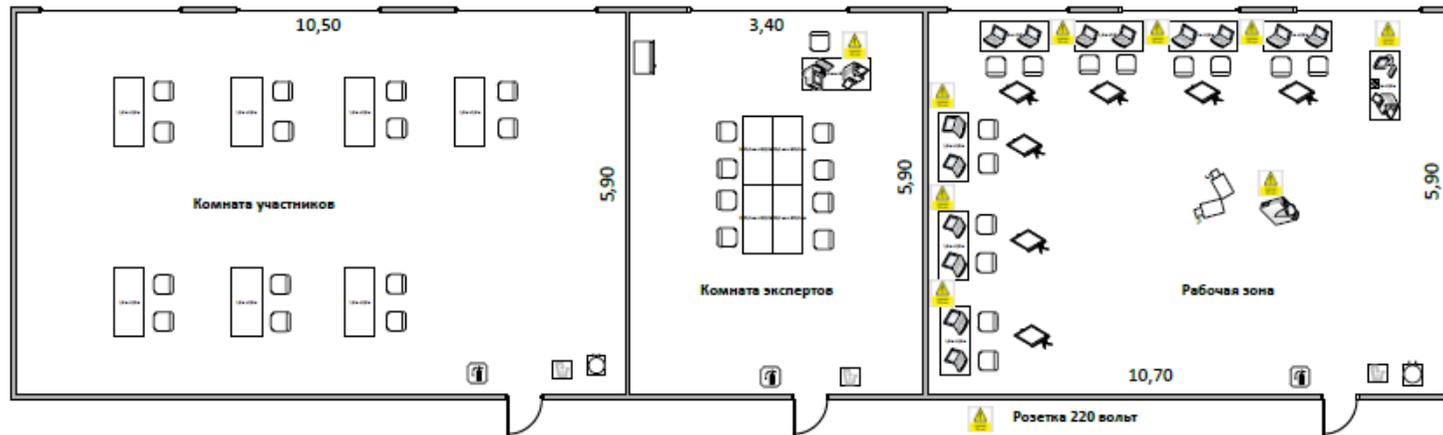
Компетенция: Предпринимательство

Номер компетенции: R11

Дата разработки: « ___ » _____ 201_ г.

Пример плана застройки площадки в образовательной организации СПО на 7 рабочих мест

План застройки площадки компетенции «Предпринимательство»



- Розетка 220 вольт
- Компьютер
- Камера
- Флип чарт
- Ноутбук
- Кресло
- Многофункциональное устройство
- Проектор
- Кулер
- Компьютер
- Кофе машина
- Трибуна для выступления
- Экран проектора
- Стол
- Мусорная корзина
- Огнетушитель



**2. КОМПЛЕКТ ОЦЕНОЧНОЙ ДОКУМЕНТАЦИИ № 2
ДЛЯ ДЕМОСТРАЦИОННОГО ЭКЗАМЕНА
ПО СТАНДАРТАМ ВОРЛДСКИЛЛС РОССИЯ
ПО КОМПЕТЕНЦИИ
«ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО»**

2.1 Паспорт комплекта оценочной документации

КОД по компетенции «R11 Предпринимательство» разработан в целях организации и проведения демонстрационного экзамена по стандартам Ворлдскиллс Россия по специальностям среднего профессионального образования 38.02.01 Экономика и бухгалтерский учет (по отраслям), 38.02.04 Коммерция (по отраслям), 42.02.01 Реклама.

Перечень знаний, умений, навыков в соответствии со Спецификацией стандарта компетенции Предпринимательство, проверяемый в рамках комплекта оценочной документации.

Раздел спецификации стандарта компетенции	
1.	Бизнес-план
	<p><u>Участник должен знать и понимать:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • роль и значение бизнес-плана; • область применения бизнес-идеи; • 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; • методы достижения желаемого образа компании; • как оценивать конкурентоспособность бизнес-идеи. <p><u>Участник должен уметь:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • развивать идеи до бизнес-предложений; • оценивать инновационность подхода в бизнесе и потенциал на рынке; • оценивать риски, связанные с бизнесом; • анализировать бизнес-концепции; • предлагать идеи для дальнейшего развития; • применять методы принятия оптимальных решений; • находить аргументы в пользу идей; • 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 идеи, дизайн, видения и решения.
2.	Организация работы и управление

	<p><u>Участник должен знать и понимать:</u></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><u>Участник должен уметь:</u></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
	<p><u>Участник должен знать и понимать:</u></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><u>Участник должен уметь:</u></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.	Целевая аудитория

	<p><u>Участник должен знать и понимать:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • важность определения целевой аудитории бизнеса; • определение целевой аудитории как определенной группы людей, на которых будет направлена реклама; • способы определения целевой аудитории; • методы анализа целевых аудиторий; • методы оценки жизнеспособности целевых аудиторий; • характеристики клиентов, которых бизнес хочет привлечь в первую очередь; • методы определения размера целевой аудитории; • коммуникационные приемы для объяснения определения целевой аудитории. <p><u>Участник должен уметь:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • оценить значение целевых аудиторий; • распознавать различные целевые аудитории; • анализировать целевые аудитории; • определять целевые аудитории; • применять методы принятия оптимальных решений, касающихся целевых аудиторий; • описывать целевые аудитории для конкретных товаров/услуг; • принимать в расчет ценности, присущие разным целевым аудиториям; • оценивать размер целевой аудитории; • анализировать точность описания целевых аудитория для различных товаров/услуг; • эффективно общаться с разными аудиториями и с разной целью; • обосновывать и оценивать описание целевых аудиторий.
5.	Бизнес-процесс/Организационная структура

	<p><u>Участник должен знать и понимать:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • описание бизнес-процессов для производства конкретных товаров/услуг; • методы структурирования бизнес-процессов; • описание полного жизненного цикла бизнес-процесса; • меры для устойчивого развития бизнеса; • способы формирования и развития организационных структур; • пошаговое развитие бизнес-процессов, от стадии закупки до запуска товаров/услуг; • разные критические стадии бизнес-процессов; • причины выбора конкретных организационных структур; • коммуникационные приемы для объяснения бизнес-процессов. <p><u>Участник должен уметь:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • принимать во внимание важность бизнес-процессов; • ставить цели для организационных структур; • разрабатывать рабочие инструменты для дальнейшего внедрения; • разрабатывать логичные бизнес-процессы; • принимать необходимые решения для структурирования бизнес-процессов; • проектировать и внедрять организационные структуры; • различать стадии бизнес-процессов; • анализировать критические стадии бизнес-процессов; • адаптировать организационные структуры в соответствии с изменяющимися условиями в бизнесе; • эффективно объяснять бизнес-процессы разным аудиториям и с разной целью; • обосновывать и оценивать бизнес-процессы.
6.	Маркетинговое планирование/ Формула маркетинга

- Участник должен знать и понимать:
- различные маркетинговые стратегии;
- конкретные цели маркетинга;
- цели маркетингового планирования;
- тактики продвижения товаров/услуг на рынке;
- выбор времени для маркетинговых мероприятий;
- стоимость целенаправленных маркетинговых мер;
- 4 «Р» (продукт, место, цена, продвижение) (product, place, price and promotion);
- взаимовлияние элементов 4 «Р»;
- потребность в надлежащей формуле маркетинга для успешного бизнеса;
- влияние маркетинговых мероприятий на успех компании;
- важную роль рекламы;
- разнообразие рекламных стратегий;
- разнообразие рекламных средств;
- преимущества различных методов рекламы для конкретных товаров/услуг;
- недостатки различных методов рекламы для конкретных товаров/услуг;
- стоимость отдельных рекламных мероприятий;
- эффективность рекламных мероприятий в отношении целевых аудиторий компаний;
- эффективность каждого конкретного рекламного мероприятия;
- возможность аутсорсинга;
- Участник должен уметь:
- принимать в расчет важность маркетингового планирования;
- пояснять значение маркетинга для бизнеса;
- принимать необходимые решения для реализации маркетинговых мероприятий;
- разрабатывать маркетинговый план для компании;
- принимать в расчет формулу 4 «Р» для маркетинговых мероприятий;
- объяснять формулу 4 «Р», применительно к определенным товарам и услугам;
- принимать в расчет взаимовлияние элементов формулы 4 «Р»;
- понимать важную роль рекламы;
- оценивать разные средства рекламы;
- оценивать разные рекламные стратегии;
- видеть преимущества различных рекламных стратегий применительно к конкретным товарам и услугам;
- видеть преимущества различных средств рекламы применительно к конкретным товарам и услугам;
- видеть недостатки различных рекламных стратегий применительно к конкретным товарам и услугам;
- видеть недостатки различных средств рекламы применительно к конкретным товарам и услугам;
- рассчитывать стоимость рекламных мероприятий;

	<ul style="list-style-type: none"> • оценивать эффективность рекламных мероприятий; • обосновывать проведение определенных маркетинговых мероприятий; • объяснять маркетинговые мероприятия разным аудиториям и с разной целью; • обосновывать и оценивать выбор маркетинговых мероприятий. •
8.	Финансовые инструменты

Участник должен знать и понимать:

- жизненную необходимость финансового планирования;
- различные методы финансового планирования;
- программное обеспечение для финансового планирования;
- расчет затрат, связанных с запуском стартапа;
- временные рамки для финансового планирования;
- периоды отчетности;
- возможности привлечения средств для открытия бизнеса, управления им и его расширения;
- альтернативные способы финансирования (например, краудфандинг - народное финансирование и т.д.);
- 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;
- методы коммуникации для объяснения финансовых инструментов.

Участник должен уметь:

- разрабатывать финансовый план;
- 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;
- пояснять разные способы привлечения средств для открытия бизнеса, управления им и его расширения;
- использовать альтернативные способы привлечения средств;
- определять временные рамки;
- 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

	<p>компании и всех сотрудников;</p> <ul style="list-style-type: none"> • обосновывать значение всеобъемлющего плана по устойчивому развитию бизнес.
--	--

2. Обобщенная оценочная ведомость

В данном разделе определяются критерии оценки и количество начисляемых баллов (джаджмент и объективные)

Общее количество баллов задания/модуля по всем критериям оценки составляет 70.

Раздел	Критерий	Оценки		
		Джаджмент	Объективная	Общая
AB	Модуль A1B1. Бизнес-план команды. Наша команда и бизнес-идея	9.00	13.00	22.00
CD	Модуль C1D1. Целевая группа. Планирование рабочего процесса	6.00	18.00	24.00
EG	Модуль E1G1. Маркетинговое планирование. Технико-экономическое обоснование проекта, включая финансовые инструменты и показатели	6.00	18.00	24.00
Итого				70.00

3. Количество экспертов, участвующих в оценке выполнения задания

3.1. Минимальное количество экспертов, участвующих в оценке демонстрационного экзамена по стандартам Ворлдскиллс Россия по компетенции Предпринимательство 6 человек (3 объективных и 3 джаджмент).

3.2. Дополнительное количество экспертов не рассчитывается.

**4. Список оборудования и материалов, запрещенных на площадке
(при наличии)**

Запрещается использование мобильных телефонов, личных ноутбуков, планшетов, иных электронных устройств.

Инфраструктурный лист для КОД № 2 – приложение № 2.

2.2 Образец задания для демонстрационного экзамена



ЗАДАНИЕ ДЛЯ ДЕМОНСТРАЦИОННОГО ЭКЗАМЕНА ПО СТАНДАРТАМ ВОРЛДСКИЛЛС РОССИЯ ПО КОМПЕТЕНЦИИ «ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО»

Задание включает в себя следующие разделы:

1. Формы участия
2. Модули задания и необходимое время
3. Критерии оценки

Количество часов на выполнение задания: 2 дня.

1. Форма участия

Командная (в команде два участника).

2. Модули задания и необходимое время

Модули и время сведены в таблице 1

Таблица 1.

№ п/п	Наименование модуля	Максимальный балл	Время на выполнение
1	Модуль АВ. Бизнес-план команды. Наша команда и бизнес-идея	22,00	1 час +5 минут на презентацию + 3 минуты на вопросы на каждую команду
2	Модуль СD. Целевая группа. Планирование рабочего процесса	24,00	1 час +5 минут на презентацию + 3 минуты на вопросы на каждую команду на основной модуль
3	Модуль EG. Маркетинговое планирование. Техно-экономическое обоснование проекта, включая финансовые инструменты и показатели	24,00	1,5 час +5 минут на презентацию + 3 минуты на вопросы на каждую команду

2. ОБЩЕЕ ОПИСАНИЕ КОМПЕТЕНЦИИ «ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО»³

2.1. НАЗВАНИЕ И ОПИСАНИЕ КОМПЕТЕНЦИИ

2.1.1. Компетенция: «Предпринимательство» (R11 Entrepreneurship).

Демонстрационный экзамен по компетенции «Предпринимательство» проводится по модульному принципу в два этапа (Заочный этап: за месяц до

³При разработке учитывались подходы г-наРекка Карикка, Финляндия, предложенные на Чемпионате Евроскиллс 2014 (Лилль, Франция, октябрь 2014 г.), на финале «Taitaja-2015», опыт проведения соревнований в ходе Финалов Национальных чемпионатов WSR в Казани в 2015 г., в Красногорске МО в 2016 г., Краснодаре в 2017 г., а также чемпионата Евроскиллс 2016 (Гетеборг, Швеция, ноябрь 2016).

дня С-4 Демонстрационного экзамена выполняется Бизнес-план (оценивание в дни С-4 – С-1); Очный этап в дни экзамена: выполняются остальные модули.

Это командные экзамена (в каждой команде два участника) в области предпринимательства и развития бизнеса, трехдневный экзамен, 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 экзамена. На протяжении ДЭ, 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.

Бизнес-план оценивается членами Жюри в дни С-4 – С1.

На ДЭ по компетенции знание и понимание оцениваются через их применение на практике. Отдельных тестов на знание и понимание проводиться не будет.

Типовые квалификационные требования Worldskills (ТКТ, спецификация стандартов)⁴ разделены на озаглавленные разделы с кодовыми номерами.

Для обозначения относительной значимости раздела в пределах спецификации стандартов указан процент от общей оценки, вносимый данным разделом. Сумма всех оценок равняется 100%.

Схема выставления оценок и Экзаменационное задание используют указанное в Типовых квалификационных требованиях Worldskills (спецификации стандартов) распределение оценок, настолько, насколько это возможно на практике. Допускаются отклонения в пределах 5% при условии, что это не искажает соотношений, указанных в спецификации стандартов.

4 Подготовлено с учетом: Евроскиллс, Техническое описание «Командные соревнования по предпринимательству / развитию бизнеса» © WorldSkills Europe (WS Europe)

1.3. ОПИСАНИЕ ЭТАПОВ ПРОЕКТА И ЗАДАЧИ

ДЭ организован по модульному принципу. Для каждого модуля команды получают письменные задания, которые предполагают проверку знаний, умений, навыков и способностей, перечисленных в Типовых квалификационных требованиях (являющихся базой для формирования критериев 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 (как правило, начиная с дня С-1), чтобы неясные вопросы, которые могут возникнуть в процессе экзамена, были прояснены заранее.

ДЭ проводится в два этапа: Заочный (разработка, анализ и оценка представленных бизнес-планов) и Очный (собеседование по сути и форме Бизнес-плана, защита проектов, их развитие и продвижение товаров/услуг).

Не позднее, чем за месяц до ДЭ (до дня С-4) публикуется Экзаменационное задание, которое в основе своей будет иметь те же модули, которые приведены в настоящем Техническом описании, в соответствии с которым участники разрабатывают бизнес-планы своих проектов. Рекомендуется, чтобы тема проекта, проектная идея соотносились с рынками НТИ, были направлены на развитие движения Worldskills, поддержку здорового образа жизни, развитие молодежного туризма, образования и пр. Требования к оформлению бизнес-планов приведены ниже.

В электронном виде бизнес-план представляется в оргкомитет ДЭ не позднее 09.00 часов Дня С-4, в печатном виде до 09.00 часов Дня С-2. Несвоевременное предоставление бизнес-плана в электронном виде влечет за собой наложение штрафа в размере 2,5 штрафных очков за каждый день просрочки (до 10 баллов в сумме). Не представление бизнес-плана ведет к

тому, что модуль А1 оцениваться не будет (с потерей 10 баллов). Команда, не представившая бизнес-план, в собеседовании в день С1 по сути и форме бизнес-плана не участвует.

1.5 СОСТАВ МОДУЛЕЙ:

Модуль А1В1: Бизнес-план команды. Наша команда и бизнес-идея – 22% от общей оценки

Модуль С1D1: Целевая группа. Планирование рабочего процесса. - 24% от общей оценке

Модуль Е1G1: Маркетинговое планирование. Техничко-экономическое обоснование проекта, включая финансовые инструменты и показатели - 24% от общей оценки.

2. ЭКЗАМЕНАЦИОННОЕ ЗАДАНИЕ

2.1 ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ

Независимо от того, является ли экзаменационное задание единым или группой отдельных, или взаимосвязанных модулей, оно должно давать возможность оценить профессиональные знания и умения всех разделов ТКТ (см. Техническое описание компетенции «Предпринимательство»).

Целью экзаменационного задания является предоставление полных и сбалансированных возможностей для оценки навыков, указанных в ТКТ, по разработанной системе оценивания. Взаимосвязь между экзаменом, системой оценивания и ТКТ является ключевым показателем качества.

Экзаменационное задание не охватывает области, за пределами указанных в ТКТ, и не изменяет баланс значимости в ТКТ, за исключением, указанным в разделе 2 ТКТ.

Экзаменационное задание дает возможность оценить знания и умения

только в процессе выполнения практической работы.

В экзаменационном задании не оценивается значение правил и норм WorldSkills.

Техническое описание уделяет внимание всем моментам, влияющим на способность экзаменационного задания дать возможность оценить все знания и умения, указанные в ТКТ.

Модуль A1B1: «Бизнес-план. Наша команда и бизнес-идея» - 22% 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 главного эксперта не позднее 09.00 часов дня С-4. 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 участниками (подписи участников, подтверждающие авторство).

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

Три бумажные копии бизнес-плана каждой участвующей команды должны быть представлены до начала экзаменов (не позднее 11.00 часов в День С-1).

Не представление в срок электронных материалов подлежит начислению штрафных баллов.

Присланные в электронном виде бизнес-планы будут рассматриваться в день С-1 экспертами (каждый бизнес-план оценивают не менее 6 экспертов) и будут включать в себя 10% 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 БП 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 Excel, могут использоваться (в том числе – корректироваться) в ходе работы на площадке.

Данный модуль включает разделы «Организация работы и управление» и «Формирование навыков коллективной работы и управление» Спецификации стандартов.

В рамках данного модуля участникам 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 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 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.

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 C1 D1: «Целевая группа. Планирование рабочего процесса» - 24% от общей оценки

Данный модуль включает раздел «Целевая аудитория» Спецификации стандартов.

Участники определяют и детально описывают целевые группы (приводятся качественные характеристики), на которые будет нацелен продукт/услуга компании. Должны быть представлены основные характеристики типичного клиента (портрет), причем такие, которые включены бизнес-концепцию.

Команда должна, с использованием методов и инструментов, максимально точно и достоверно оценить размер всей целевой группы, на которую нацелен производимые компанией продукт/услуга. Также, необходимо оценить размер прогнозируемой доли от общей величины целевой группы, которую планирует занять ваша компания в процессе своей деятельности.

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

Этот модуль направлен на визуализацию бизнес-процессов (очевидно, что визуализация предполагает предварительную разработку самих бизнес-процессов - в необходимой и достаточной полноте, логике и последовательности). В процессе демонстрации последовательности бизнес-процессов могут быть использованы плакат, слайды web-презентации, пр.

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

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.

Модуль E1: «Маркетинговое планирование. Техничко-экономическое обоснование проекта, включая финансовые показатели» - 24% от общей оценки

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

Компания разрабатывает детальный маркетинговый план, который отражает выбранную маркетинговую стратегию: определяет цель в области маркетинга, её измеримость, формулирует задачи для её достижения, обосновывает применение моделей построения маркетингового цикла, определяет и обосновывает применение маркетинговых инструментов (маркетинговых коммуникаций).

При разработке маркетинговой стратегии необходимо показать её практическую ориентированность, оценить внешние и внутренние факторы при выборе маркетинговой стратегии, продемонстрировать владение различными видами анализа.

Также очень важно правильно оценить маркетинговый бюджет, обосновать выбор стратегии ценообразования, описать каналы сбыта продукта или услуги.

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

необходимости.

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 средств 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 источников 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.

3. Критерии оценки

В данном разделе определены критерии оценки и количество начисляемых баллов (дзаджмент и объективные) в Таблице 2.

Общее количество баллов задания/модуля по всем критериям оценки составляет 70.

Таблица 2.

Раздел	Критерий	Оценки		
		Дзаджмент	Объективная	Общая
AB	Модуль A1B1. Бизнес-план команды. Наша команда и бизнес-идея	9.00	13.00	22.00
CD	Модуль C1D1. Целевая группа. Планирование рабочего процесса	6.00	18.00	24.00

EG	Модуль E1G1. Маркетинговое планирование. Технико- экономическое обоснование проекта, включая финансовые инструменты и показатели	6.00	18.00	24.00
	Итого			70.00

2.3 План проведения демонстрационного экзамена по стандартам Ворлдскиллс Россия

План работы участников и экспертов в день С-1 (из расчета 10 команд)

	ВРЕМЯ	МЕРОПРИЯТИЕ
С -1	9.00 - 12.00	Регистрация участников и экспертов; Сверка паспортных данных; Инструктажи по ОТ и ТБ Жеребьевка рабочих мест и порядка выступлений; Знакомство с оборудованием и рабочими местами
	12.00 - 13.00	Обед
	13.00 - 19.00	Обсуждение системы оценивания, Знакомство с ведомостями оценок Оценка присланных БП, Работа с CIS Блокировка критериев оценивания

План работы участников и экспертов день в С1:

Время	Задание, действия и продолжительность
8.30 - 9.00	Прибытие участников и экспертов на площадку, регистрация, инструктаж по ОТ и ТБ
9.00 - 9.10	Выдача задания по модулю А1В1
9.10 - 9.20	Перемещение в рабочую зону
9.20 - 10.20	Выполнение задания по модулю А1В1
10.20 - 10.30	Перемещение в брифинг-зону
10.30 - 11.50	Презентация наработок по модулю А1В1 (5 мин. + 3 мин)х10
11.50 - 12.50	Обед
12.50 - 13.00	Выдача задания по модулю С1D1
13.00 - 13.10	Перемещение в рабочую зону
13.10 - 14.10	Выполнение задания по модулю С1D1
14.10 - 14.20	Перемещение в брифинг-зону
14.20 - 15.40	Презентация наработок по модулю С1D1 (5 мин. + 3 мин)х10
15.40 - 17.30	Подведение итогов дня, внесение результатов в CIS, подписание протоколов

План работы участников и экспертов в день С2:

8.30 - 9.00	Прибытие участников и экспертов на площадку, регистрация, инструктаж по ОТ и ТБ
9.00 - 9.10	Выдача задания по модулю Е1G1

9.10 - 9.20	Перемещение в рабочую зону
9.20 - 10.20	Выполнение задания по модулю EG1
10.20 - 10.30	Перемещение в брифинг-зону
10.30 - 11.50	Презентация наработок по модулю E1G1 (5 мин. + 3 мин)x10
11.50 - 12.30	Обед
12.30 - 14.00	Подведение итогов дня, внесение результатов в CIS, подписание протоколов Закрытие ДЭ в CIS

План проведения демонстрационного экзамена корректируется главным экспертом площадки проведения демонстрационного экзамена в зависимости от времени, выделенного на площадке проведения демонстрационного экзамена, количества участников и рабочих мест.

2.4 План застройки площадки для проведения демонстрационного экзамена по стандартам Ворлдскиллс Россия

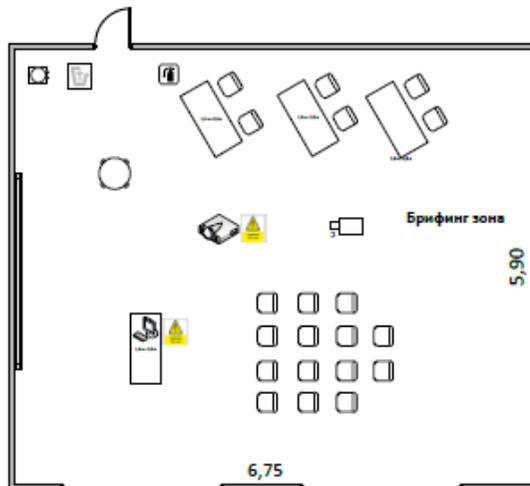
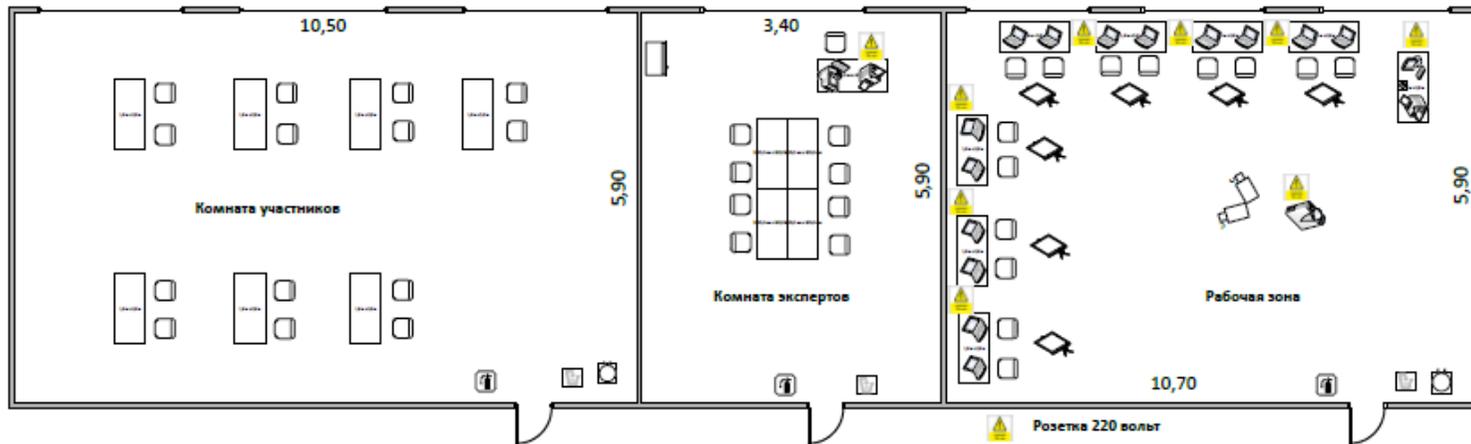
Компетенция: Предпринимательство

Номер компетенции: R11

Дата разработки: «__» _____ 201_ г.

Пример плана застройки площадки в образовательной организации СПО на 7 рабочих мест

План застройки площадки компетенции «Предпринимательство»



- Розетка 220 вольт
- Компьютер
- Камера
- Флип чарт
- Ноутбук
- Кресло
- Многофункциональное устройство
- Проектор
- Кулер
- Компьютер
- Кофе машина
- Трибуна для выступления
- Экран проектора
- Стол
- Мусорная корзина
- Огнетушитель



**1. КОМПЛЕКТ ОЦЕНОЧНОЙ ДОКУМЕНТАЦИИ № 3
ДЛЯ ДЕМОНСТРАЦИОННОГО ЭКЗАМЕНА
ПО СТАНДАРТАМ ВОРЛДСКИЛЛС РОССИЯ
ПО КОМПЕТЕНЦИИ
«ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО»**

2.1 Паспорт комплекта оценочной документации

КОД по компетенции «Предпринимательство» разработан в целях организации и проведения демонстрационного экзамена по стандартам Ворлдскиллс Россия по специальностям среднего профессионального образования 38.02.01 Экономика и бухгалтерский учет (по отраслям), 38.02.04 Коммерция (по отраслям), 42.02.01 Реклама.

1. Перечень знаний, умений, навыков в соответствии со Спецификацией стандарта компетенции Предпринимательство, проверяемый в рамках комплекта оценочной документации.

Раздел спецификации стандарта компетенции	
1.	Бизнес-план
	<p><u>Участник должен знать и понимать:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • роль и значение бизнес-плана; • область применения бизнес-идеи; • 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; • методы достижения желаемого образа компании; • как оценивать конкурентоспособность бизнес-идеи. <p><u>Участник должен уметь:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • развивать идеи до бизнес-предложений; • оценивать инновационность подхода в бизнесе и потенциал на рынке; • оценивать риски, связанные с бизнесом; • анализировать бизнес-концепции; • предлагать идеи для дальнейшего развития; • применять методы принятия оптимальных решений; • находить аргументы в пользу идей; • 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 идеи, дизайн, видения и решения.
2.	Организация работы и управление

	<p><u>Участник должен знать и понимать:</u></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><u>Участник должен уметь:</u></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
	<p><u>Участник должен знать и понимать:</u></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><u>Участник должен уметь:</u></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.	Целевая аудитория

	<p><u>Участник должен знать и понимать:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • важность определения целевой аудитории бизнеса; • определение целевой аудитории как определенной группы людей, на которых будет направлена реклама; • способы определения целевой аудитории; • методы анализа целевых аудиторий; • методы оценки жизнеспособности целевых аудиторий; • характеристики клиентов, которых бизнес хочет привлечь в первую очередь; • методы определения размера целевой аудитории; • коммуникационные приемы для объяснения определения целевой аудитории. <p><u>Участник должен уметь:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • оценить значение целевых аудиторий; • распознавать различные целевые аудитории; • анализировать целевые аудитории; • определять целевые аудитории; • применять методы принятия оптимальных решений, касающихся целевых аудиторий; • описывать целевые аудитории для конкретных товаров/услуг; • принимать в расчет ценности, присущие разным целевым аудиториям; • оценивать размер целевой аудитории; • анализировать точность описания целевых аудитория для различных товаров/услуг; • эффективно общаться с разными аудиториями и с разной целью; • обосновывать и оценивать описание целевых аудиторий.
6.	Маркетинговое планирование/ Формула маркетинга

Участник должен знать и понимать:

- различные маркетинговые стратегии;
- конкретные цели маркетинга;
- цели маркетингового планирования;
- тактики продвижения товаров/услуг на рынке;
- выбор времени для маркетинговых мероприятий;
- стоимость целенаправленных маркетинговых мер;
- 4 «Р» (продукт, место, цена, продвижение) (product, place, price and promotion);
- взаимовлияние элементов 4 «Р»;
- потребность в надлежащей формуле маркетинга для успешного бизнеса;
- влияние маркетинговых мероприятий на успех компании;
- важную роль рекламы;
- разнообразие рекламных стратегий;
- разнообразие рекламных средств;
- преимущества различных методов рекламы для конкретных товаров/услуг;
- недостатки различных методов рекламы для конкретных товаров/услуг;
- стоимость отдельных рекламных мероприятий;
- эффективность рекламных мероприятий в отношении целевых аудиторий компаний;
- эффективность каждого конкретного рекламного мероприятия;
- возможность аутсорсинга;

Участник должен уметь:

- принимать в расчет важность маркетингового планирования;
- пояснять значение маркетинга для бизнеса;
- принимать необходимые решения для реализации маркетинговых мероприятий;
- разрабатывать маркетинговый план для компании;
- принимать в расчет формулу 4 «Р» для маркетинговых мероприятий;
- объяснять формулу 4 «Р», применительно к определенным товарам и услугам;
- принимать в расчет взаимовлияние элементов формулы 4 «Р»;
- понимать важную роль рекламы;
- оценивать разные средства рекламы;
- оценивать разные рекламные стратегии;
- видеть преимущества различных рекламных стратегий применительно к конкретным товарам и услугам;
- видеть преимущества различных средств рекламы применительно к конкретным товарам и услугам;
- видеть недостатки различных рекламных стратегий применительно к конкретным товарам и услугам;
- видеть недостатки различных средств рекламы применительно к конкретным товарам и услугам;
- рассчитывать стоимость рекламных мероприятий;

	<ul style="list-style-type: none">• оценивать эффективность рекламных мероприятий;• обосновывать проведение определенных маркетинговых мероприятий;• объяснять маркетинговые мероприятия разным аудиториям и с разной целью;• обосновывать и оценивать выбор маркетинговых мероприятий.
8.	Финансовые инструменты

Участник должен знать и понимать:

- жизненную необходимость финансового планирования;
- различные методы финансового планирования;
- программное обеспечение для финансового планирования;
- расчет затрат, связанных с запуском стартапа;
- временные рамки для финансового планирования;
- периоды отчетности;
- возможности привлечения средств для открытия бизнеса, управления им и его расширения;
- альтернативные способы финансирования (например, краудфандинг - народное финансирование и т.д.);
- 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;
- методы коммуникации для объяснения финансовых инструментов.

Участник должен уметь:

- разрабатывать финансовый план;
- 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;
- пояснять разные способы привлечения средств для открытия бизнеса, управления им и его расширения;
- использовать альтернативные способы привлечения средств;
- определять временные рамки;
- 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.
--	--

2. Обобщенная оценочная ведомость

В данном разделе определяются критерии оценки и количество начисляемых баллов (дждажмент и объективные)

Общее количество баллов задания/модуля по всем критериям оценки составляет 48.

Раздел	Критерий	Оценки		
		Дждажмент	Объективная	Общая
BC	Модуль В1. Наша команда и бизнес-идея. Целевая группа.	9.00	15.00	24.00
EG	Модуль E1G1. Маркетинговое планирование. Техничко-экономическое обоснование проекта, включая финансовые инструменты и показатели	6.00	18.00	24.00
Итого				48.00

3. Количество экспертов, участвующих в оценке выполнения задания

3.1. Минимальное количество экспертов, участвующих в оценке демонстрационного экзамена по стандартам Ворлдскиллс Россия по компетенции Предпринимательство 4 человека.

3.2. Дополнительное количество экспертов не рассчитывается.

4. Список оборудования и материалов, запрещенных на площадке (при наличии)

Запрещается использование мобильных телефонов, личных ноутбуков, планшетов, иных электронных устройств.

Инфраструктурный лист для КОД № 3 – приложение № 3.

2.2 Образец задания для демонстрационного экзамена



ЗАДАНИЕ ДЛЯ ДЕМОНСТРАЦИОННОГО ЭКЗАМЕНА ПО СТАНДАРТАМ ВОРЛДСКИЛЛС РОССИЯ ПО КОМПЕТЕНЦИИ «ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО»

Задание включает в себя следующие разделы:

1. Формы участия
2. Модули задания и необходимое время
3. Критерии оценки

Количество часов на выполнение задания: 1 день.

1. Форма участия

Командная (в команде два участника).

2. Модули задания и необходимое время

Модули и время сведены в таблице 1

Таблица 1.

п/п	Номер и/или наименование модуля	Максимально возможный балл	Продолжительность
1	Модуль ВС. Наша команда и бизнес-идея. Целевая группа.	24,00	1 час +5 минут на презентацию + 3 минуты на вопросы на каждую команду
3	Модуль ЕГ. Маркетинговое планирование. Технико-экономическое обоснование проекта, включая финансовые инструменты и показатели	24,00	1,5 час +5 минут на презентацию + 3 минуты на вопросы на каждую команду
	ИТОГО:	48	

ОБЩЕЕ ОПИСАНИЕ КОМПЕТЕНЦИИ «ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО»⁵

1.1. НАЗВАНИЕ И ОПИСАНИЕ КОМПЕТЕНЦИИ

1.1.1. Компетенция: «Предпринимательство» (R11 Entrepreneurship).

1.1.2. Демонстрационный экзамен по компетенции «Предпринимательство» проводится по модульному принципу в два этапа (Заочный этап: за месяц до дня С-4 Демонстрационного экзамена выполняется

⁵При разработке учитывались подходы г-на Рекка Карикка, Финляндия, предложенные на Чемпионате Евроскиллс 2014 (Лилль, Франция, октябрь 2014 г.), на финале «Taitaja-2015», опыт проведения соревнований в ходе Финалов Национальных чемпионатов WSR в Казани в 2015 г., в Красногорске МО в 2016 г., Краснодаре в 2017 г., а также чемпионата Евроскиллс 2016 (Гетеборг, Швеция, ноябрь 2016).

Бизнес-план (оценивание в дни С-4 – С-1); Очный этап в дни экзамена: выполняются остальные модули.

Это командные экзамена (в каждой команде два участника) в области предпринимательства и развития бизнеса, трехдневный экзамен, 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 экзамена. На протяжении ДЭ, 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.

Бизнес-план оценивается членами Жюри в дни С-4 – С1.

На ДЭ по компетенции знание и понимание оцениваются через их применение на практике. Отдельных тестов на знание и понимание проводиться не будет.

Типовые квалификационные требования Worldskills (ТКТ, спецификация стандартов)⁶ разделены на озаглавленные разделы с кодовыми номерами.

Для обозначения относительной значимости раздела в пределах спецификации стандартов указан процент от общей оценки, вносимый данным разделом. Сумма всех оценок равняется 48%.

Схема выставления оценок и Экзаменационное задание используют указанное в Типовых квалификационных требованиях Worldskills (спецификации стандартов) распределение оценок, настолько, насколько это возможно на практике. Допускаются отклонения в пределах 5% при условии, что это не искажает соотношений, указанных в спецификации стандартов.

6 Подготовлено с учетом: Евроскиллс, Техническое описание «Командные соревнования по предпринимательству / развитию бизнеса» © WorldSkills Europe (WS Europe)

1.2. ОПИСАНИЕ ЭТАПОВ ПРОЕКТА И ЗАДАЧИ

ДЭ организован по модульному принципу. Для каждого модуля команды получают письменные задания, которые предполагают проверку знаний, умений, навыков и способностей, перечисленных в Типовых квалификационных требованиях (являющихся базой для формирования критериев 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 (как правило, начиная с дня С-1), чтобы неясные вопросы, которые могут возникнуть в процессе экзамена, были прояснены заранее.

ДЭ проводится в два этапа: Заочный (разработка, анализ и оценка представленных бизнес-планов) и Очный (собеседование по сути и форме Бизнес-плана, защита проектов, их развитие и продвижение товаров/услуг).

Не позднее, чем за месяц до ДЭ (до дня С-4) публикуется Экзаменационное задание, которое в основе своей будет иметь те же модули, которые приведены в настоящем Техническом описании, в соответствии с которым участники разрабатывают бизнес-планы своих проектов. Рекомендуется, чтобы тема проекта, проектная идея соотносились с рынками НТИ, были направлены на развитие движения Worldskills, поддержку здорового образа жизни, развитие молодежного туризма, образования и пр. Требования к оформлению бизнес-планов приведены ниже.

В электронном виде бизнес-план представляется в оргкомитет ДЭ не позднее 09.00 часов Дня С-4, в печатном виде до 09.00 часов Дня С-2. Несвоевременное предоставление бизнес-плана в электронном виде влечет за собой наложение штрафа в размере 2,5 штрафных очков за каждый день просрочки (до 10 баллов в сумме). Не представление бизнес-плана ведет к

тому, что он оцениваться не будет (с потерей 10 баллов). Команда, не представившая бизнес-план, в собеседовании в день С1 по сути и форме бизнес-плана не участвует.

1.3 СОСТАВ МОДУЛЕЙ:

Модуль В1С1: Наша команда и бизнес-идея. Целевая группа – 24% от общей оценки

Модуль Е1Г1: Маркетинговое планирование. Техничко-экономическое обоснование проекта, включая финансовые инструменты и показатели - 24% от общей оценки.

2. ЭКЗАМЕНАЦИОННОЕ ЗАДАНИЕ

2.1 ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ

Независимо от того, является ли экзаменационное задание единым или группой отдельных, или взаимосвязанных модулей, оно должно давать возможность оценить профессиональные знания и умения всех разделов ТКТ (см. Техническое описание компетенции «Предпринимательство»).

Целью экзаменационного задания является предоставление полных и сбалансированных возможностей для оценки навыков, указанных в ТКТ, по разработанной системе оценивания. Взаимосвязь между экзаменом, системой оценивания и ТКТ является ключевым показателем качества.

Экзаменационное задание не охватывает области, за пределами указанных в ТКТ, и не изменяет баланс значимости в ТКТ, за исключением, указанным в разделе 2 ТКТ.

Экзаменационное задание дает возможность оценить знания и умения только в процессе выполнения практической работы.

В экзаменационном задании не оценивается значение правил и норм

Ворлдскиллс.

Техническое описание уделяет внимание всем моментам, влияющим на способность экзаменационного задания дать возможность оценить все знания и умения, указанные в ТКТ.

Модуль В1: «Наша команда и бизнес-идея. Целевая группа» - 24% 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 главного эксперта не позднее 09.00 часов дня С-4. 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 участниками (подписи участников, подтверждающие авторство).

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

Три бумажные копии бизнес-плана каждой участвующей команды должны быть представлены до начала экзаменов (не позднее 11.00 часов в День С-1).

Не представление в срок электронных материалов подлежит начислению штрафных баллов.

Присланные в электронном виде бизнес-планы будут рассматриваться в день С-1 экспертами (каждый бизнес-план оценивают не менее 6 экспертов) и будут включать в себя 10% 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 БП 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 Excel, могут использоваться (в том числе – корректироваться) в ходе работы на площадке.

Данный модуль включает разделы «Организация работы и управление» и «Формирование навыков коллективной работы и управление» Спецификации стандартов.

В рамках данного модуля участникам 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 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 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.

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.

Данный модуль включает раздел «Целевая аудитория» Спецификации

стандартов.

Участники определяют и детально описывают целевые группы (приводятся качественные характеристики), на которые будет нацелен продукт/услуга компании. Должны быть представлены основные характеристики типичного клиента (портрет), причем такие, которые включены бизнес-концепцию.

Команда должна, с использованием методов и инструментов, максимально точно и достоверно оценить размер всей целевой группы, на которую нацелен производимые компанией продукт/услуга. Также, необходимо оценить размер прогнозируемой доли от общей величины целевой группы, которую планирует занять ваша компания в процессе своей деятельности.

Модуль E1G1: «Маркетинговое планирование. Технико-экономическое обоснование проекта, включая финансовые показатели» - 24% от общей оценки

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

Компания разрабатывает детальный маркетинговый план, который отражает выбранную маркетинговую стратегию: определяет цель в области маркетинга, её измеримость, формулирует задачи для её достижения, обосновывает применение моделей построения маркетингового цикла, определяет и обосновывает применение маркетинговых инструментов (маркетинговых коммуникаций).

При разработке маркетинговой стратегии необходимо показать её практическую ориентированность, оценить внешние и внутренние факторы при выборе маркетинговой стратегии, продемонстрировать владение различными видами анализа.

Также очень важно правильно оценить маркетинговый бюджет, обосновать выбор стратегии ценообразования, описать каналы сбыта продукта или услуги.

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

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 средств 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 источников 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.

3. Критерии оценки

В данном разделе определены критерии оценки и количество начисляемых баллов (дзаджмент и объективные) в Таблице 2.

Общее количество баллов задания/модуля по всем критериям оценки составляет 48.

Таблица 2.

Раздел	Критерий	Оценки		
		Дзаджмент	Объективная	Общая
ВС	Модуль В1. Наша команда и бизнес-идея. Целевая группа.	9.00	15.00	24.00

EG	Модуль E1G1. Маркетинговое планирование. Технико- экономическое обоснование проекта, включая финансовые инструменты и показатели	6.00	18.00	24.00
Итого				48.00

2.3 План проведения демонстрационного экзамена по стандартам Ворлдскиллс Россия

План работы участников и экспертов в день С-1 (из расчета 10 команд)

	ВРЕМЯ	МЕРОПРИЯТИЕ
С -1	9.00 - 12.00	Регистрация участников и экспертов; Сверка паспортных данных; Инструктажи по ОТ и ТБ Жеребьевка рабочих мест и порядка выступлений; Знакомство с оборудованием и рабочими местами
	12.00 - 13.00	Обед
	13.00 - 19.00	Обсуждение системы оценивания, Знакомство с ведомостями оценок Оценка присланных БП, Работа с CIS Блокировка критериев оценивания

План работы участников и экспертов день в С1:

Время	Задание, действия и продолжительность
8.30 - 9.00	Прибытие участников и экспертов на площадку, регистрация, инструктаж по ОТ и ТБ
9.00 - 9.10	Выдача задания по модулю В1С1
9.10 - 9.20	Перемещение в рабочую зону
9.20 - 10.20	Выполнение задания по модулю В1С1
10.20 - 10.30	Перемещение в брифинг-зону
10.30 - 11.50	Презентация наработок по модулю В1С1 (5 мин. + 3 мин)х10
11.50 - 12.50	Обед
12.50 - 13.00	Выдача задания по модулю Е1G1
13.00 - 13.10	Перемещение в рабочую зону
13.10 - 14.10	Выполнение задания по модулю ЕG1
14.10 - 14.20	Перемещение в брифинг-зону
14.20 - 15.40	Презентация наработок по модулю Е1G1 (5 мин. + 3 мин)х10
15.40 - 17.30	Подведение итогов дня, внесение результатов в CIS, подписание протоколов Заккрытие ДЭ в CIS

План проведения демонстрационного экзамена корректируется главным экспертом площадки проведения демонстрационного экзамена в зависимости от времени, выделенного на площадке проведения демонстрационного экзамена, количества участников и рабочих мест.

2.4 План застройки площадки для проведения демонстрационного экзамена по стандартам Ворлдскиллс Россия

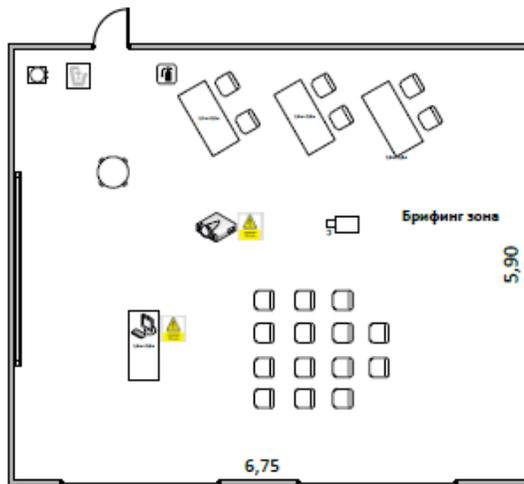
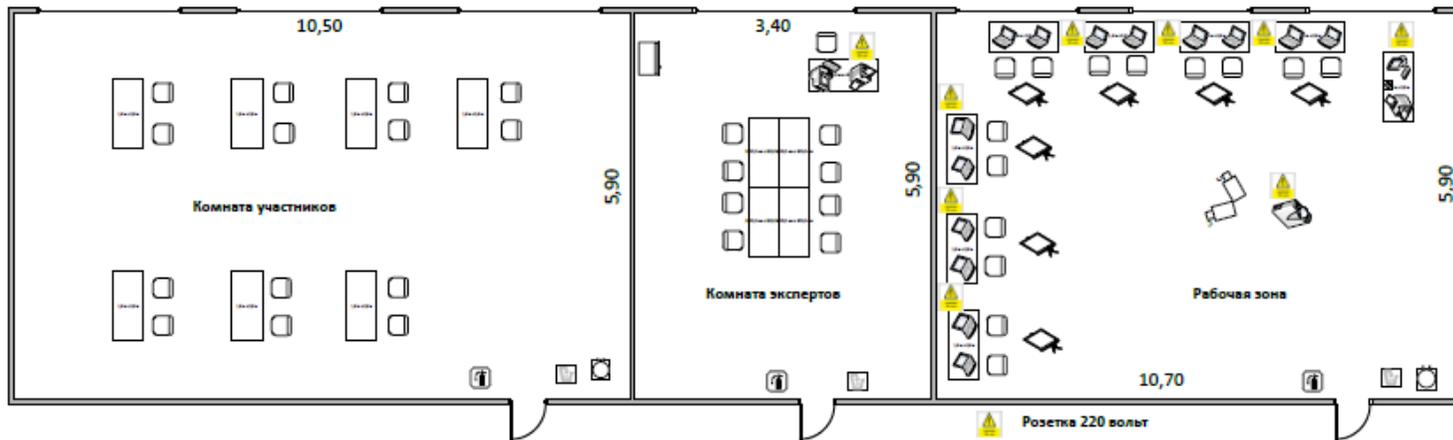
Компетенция: Предпринимательство

Номер компетенции: R11

Дата разработки: « ___ » _____ 201_ г.

Пример плана застройки площадки в образовательной организации СПО на 7 рабочих мест

План застройки площадки компетенции «Предпринимательство»



- Розетка 220 вольт
- Компьютер
- Камера
- Флип чарт
- Ноутбук
- Кресло
- Многофункциональное устройство
- Проектор
- Кулер
- Компьютер
- Кофе машина
- Трибуна для выступления
- Экран проектора
- Стол
- Мусорная корзина
- Огнетушитель

3. ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ

Организация, принявшая решение о проведении демонстрационного экзамена (далее – организация), из комплектов оценочной документации, содержащихся в настоящих Оценочных материалах, выбирает один КОД, о чем уведомляет Союз не позднее, чем за три месяца до даты проведения.

Выбирая КОД в качестве материалов для организации подготовки к демонстрационному экзамену, организация соглашается с:

а) уровнем и сложностью задания для демонстрационного экзамена, включая максимально возможный балл;

б) требованиями к оборудованию, оснащению и расходным материалам для проведения демонстрационного экзамена;

в) перечнем знаний, умений и навыков, подлежащих оценке в рамках демонстрационного экзамена;

г) требованиями к составу экспертных групп для оценки выполнения заданий.

В соответствии с выбранным КОД образовательная организация, проводящая демонстрационный экзамен в рамках промежуточной или государственной итоговой аттестации, корректирует образовательные программы по соответствующим профессиям, специальностям и направлениям подготовки, разрабатывает регламентирующие документы и организует подготовку к демонстрационному экзамену. При этом, выбранный КОД утверждается образовательной организацией в качестве требований к проведению выпускной квалификационной работы в виде демонстрационного экзамена без внесения в него каких-либо изменений.

Не допускается внесение изменений в утвержденные КОД, исключение элементов или их дополнение, включая оценочную схему.

При выявлении на площадках проведения демонстрационного экзамена любых случаев внесения изменений в утвержденные КОД, Союз оставляет за

собой право аннулировать результаты демонстрационного экзамена с последующим лишением статуса центра проведения демонстрационного экзамена и применением мер взыскания в отношении членов экспертной группы в рамках своих полномочий.

2. ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение № 1 – Инфраструктурный лист для КОД № 1.

Приложение № 2 – Инфраструктурный лист для КОД № 2.

Приложение № 3 – Инфраструктурный лист для КОД № 3.