

**Региональный чемпионат**

 **«МОЛОДЫЕ ПРОФЕССИОНАЛЫ (ВОРЛДСКИЛЛC РОССИЯ)»**

**Ненецкого автономного округа**

**ТЕХНИЧЕСКОЕ ОПИСАНИЕ**

**ПО КОМПЕТЕНЦИИ**

 **R 11 ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО**

2018 год

# 1.ВВЕДЕНИЕ

## НАЗВАНИЕ И ОПИСАНИЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ КОМПЕТЕНЦИИ

* + 1. Название профессиональной компетенции: Предпринимательство.
		2. Вид соревнований: Командные соревнования, в каждой команде два человека.
		3. Описание профессиональной компетенции.

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

## ВАЖНОСТЬ И ЗНАЧЕНИЕ НАСТОЯЩЕГО ДОКУМЕНТА

Документ содержит информацию о стандартах, которые предъявляются участникам для возможности участия в соревнованиях, а также принципы, методы и процедуры, которые регулируют соревнования. WSR признаёт права интеллектуальной собственности WSI в отношении принципов, методов и процедур оценки.

Каждый эксперт и участник должен знать и понимать данное Техническое описание.

## АССОЦИИРОВАННЫЕ ДОКУМЕНТЫ

Поскольку данное Техническое описание содержит лишь информацию, относящуюся к соответствующей профессиональной компетенции, его необходимо использовать совместно со следующими документами:

- WSR, Регламент проведения чемпионата;

- WSR, онлайн-ресурсы, указанные в данном документе;

- WSR, политика и нормативные положения;

- Инструкция по охране труда и технике безопасности по компетенции.

# СПЕЦИФИКАЦИЯ СТАНДАРТА WORLDSKILLS (WSSS)

## ОБЩИЕ СВЕДЕНИЯ О СПЕЦИФИКАЦИИ СТАНДАРТОВ WORLDSKILLS (WSSS)

WSSS определяет знание, понимание и конкретные компетенции, которые лежат в основе лучших международных практик технического и профессионального уровня выполнения работы. Она должна отражать коллективное общее понимание того, что соответствующая рабочая специальность или профессия представляет для промышленности и бизнеса.

Целью соревнования по компетенции является демонстрация лучших международных практик, как описано в WSSS и в той степени, в которой они могут быть реализованы. Таким образом, WSSS является руководством по необходимому обучению и подготовке для соревнований по компетенции.

В соревнованиях по компетенции проверка знаний и понимания осуществляется посредством оценки выполнения практической работы. Отдельных теоретических тестов на знание и понимание не предусмотрено.

Каждому разделу назначен процент относительной важности в рамках WSSS. Сумма всех процентов относительной важности составляет 100.

В схеме выставления оценок и конкурсном задании оцениваются только те компетенции, которые изложены в WSSS. Они должны отражать WSSS настолько всесторонне, насколько допускают ограничения соревнования по компетенции.

Схема выставления оценок и конкурсное задание будут отражать распределение оценок в рамках WSSS в максимально возможной степени. Допускаются колебания в пределах 5% при условии, что они не исказят весовые коэффициенты, заданные условиями WSSS.

|  |  |
| --- | --- |
| **Раздел** | **Важность (%)** |
| **1** | **Бизнес-план** | **10** |
|  | СПЕЦИАЛИСТ ДОЛЖЕН ЗНАТЬ И ПОНИМАТЬ:- 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.
 |  |
|  | СПЕЦИАЛИСТ ДОЛЖЕН УМЕТЬ:* 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;
* 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;
* o представлять идеи, дизайн, видения и решения.
 |  |
| **2** | **Организация работы и управление** | **6** |
|  | СПЕЦИАЛИСТ ДОЛЖЕН ЗНАТЬ И ПОНИМАТЬ:- 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. |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | СПЕЦИАЛИСТ ДОЛЖЕН УМЕТЬ:- 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** | **6** |
|  | СПЕЦИАЛИСТ ДОЛЖЕН ЗНАТЬ И ПОНИМАТЬ:- важность постоянного профессионального роста;- важность слаженной командной работы;- сильные и слабые стороны каждого члена команды;- перспективы для достижения успеха команды. |  |
|  | СПЕЦИАЛИСТ ДОЛЖЕН УМЕТЬ:- 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;- o уважать мнение других членов команды. |  |
| **4** | **Целевая аудитория** | **12** |
|  | СПЕЦИАЛИСТ ДОЛЖЕН ЗНАТЬ И ПОНИМАТЬ:- 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. |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | СПЕЦИАЛИСТ ДОЛЖЕН УМЕТЬ:- 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** | **12** |
|  | СПЕЦИАЛИСТ ДОЛЖЕН ЗНАТЬ И ПОНИМАТЬ:- 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 развития 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. |  |
|  | СПЕЦИАЛИСТ ДОЛЖЕН УМЕТЬ:- 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** | **12** |
|  | СПЕЦИАЛИСТ 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 «P» (продукт, место, цена, продвижение) (product, place, price and promotion);- взаимовлияние элементов 4 «P»;- 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. |  |
|  | СПЕЦИАЛИСТ 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 «P» для маркетинговых мероприятий;- объяснять формулу 4 «P», применительно к определенных товарам и услугам;- принимать в расчет взаимовлияние элементов формулы 4 «P»;- 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** | **5** |
|  | СПЕЦИАЛИСТ 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. |  |
|  | СПЕЦИАЛИСТ 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**  | **12** |
|  | СПЕЦИАЛИСТ 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. |  |
|  | СПЕЦИАЛИСТ 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. |  |
| **9** | **Презентация компании** | **10** |
|  | СПЕЦИАЛИСТ ДОЛЖЕН ЗНАТЬ И ПОНИМАТЬ:- 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. |  |
|  | СПЕЦИАЛИСТ ДОЛЖЕН УМЕТЬ:- 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** | **Специальный этап (см. Конкурсное задание)** | **15** |
|  | **Всего** | **100** |

#

# ОЦЕНОЧНАЯ СТРАТЕГИЯ И ТЕХНИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ

## ОСНОВНЫЕ ТРЕБОВАНИЯ

Стратегия устанавливает принципы и методы, которым должны соответствовать оценка и начисление баллов WSR.

Экспертная оценка лежит в основе соревнований WSR. По этой причине она является предметом постоянного профессионального совершенствования и тщательного исследования. Накопленный опыт в оценке будет определять будущее использование и направление развития основных инструментов оценки, применяемых на соревнованиях WSR: схема выставления оценки, конкурсное задание и информационная система чемпионата (CIS).

Оценка на соревнованиях WSR попадает в одну из двух категорий: измерение и судейское решение. Для обеих категорий оценки использование точных эталонов для сравнения, по которым оценивается каждый аспект, является существенным для гарантии качества.

Схема выставления оценки должна соответствовать процентным показателям в WSSS. Конкурсное задание является средством оценки для соревнования по компетенции, и оно также должно соответствовать WSSS. Информационная система чемпионата (CIS) обеспечивает своевременную и точную запись оценок, что способствует надлежащей организации соревнований.

Схема выставления оценки в общих чертах является определяющим фактором для процесса разработки Конкурсного задания. В процессе дальнейшей разработки Схема выставления оценки и Конкурсное задание будут разрабатываться и развиваться посредством интерактивного процесса для того, чтобы совместно оптимизировать взаимосвязи в рамках WSSS и Стратегии оценки. Они представляются на утверждение Менеджеру компетенции вместе, чтобы демонстрировать их качество и соответствие WSSS.

# СХЕМА ВЫСТАВЛЕНИЯ ОЦЕНКИ

## ОБЩИЕ УКАЗАНИЯ

В данном разделе описывается роль и место Схемы выставления оценки, процесс выставления экспертом оценки конкурсанту за выполнение конкурсного задания, а также процедуры и требования к выставлению оценки.

Схема выставления оценки является основным инструментом соревнований WSR, определяя соответствие оценки Конкурсного задания и WSSS. Она предназначена для распределения баллов по каждому оцениваемому аспекту, который может относиться только к одному модулю WSSS.

Отражая весовые коэффициенты, указанные в WSSS Схема выставления оценок устанавливает параметры разработки Конкурсного задания. В зависимости от природы навыка и требований к его оцениванию может быть полезно изначально разработать Схему выставления оценок более детально, чтобы она послужила руководством к разработке Конкурсного задания. В другом случае разработка Конкурсного задания должна основываться на обобщённой Схеме выставления оценки. Дальнейшая разработка Конкурсного задания сопровождается разработкой аспектов оценки.

В разделе 2.1 указан максимально допустимый процент отклонения, Схемы выставления оценки Конкурсного задания от долевых соотношений, приведенных в Спецификации стандартов.

Схема выставления оценки и Конкурсное задание могут разрабатываться одним человеком, группой экспертов или сторонним разработчиком. Подробная и окончательная Схема выставления оценки и Конкурсное задание, должны быть утверждены Менеджером компетенции.

Кроме того, всем экспертам предлагается представлять свои предложения по разработке Схем выставления оценки и Конкурсных заданий на форум экспертов для дальнейшего их рассмотрения Менеджером компетенции.

Во всех случаях полная и утвержденная Менеджером компетенции Схема выставления оценки должна быть введена в информационную систему соревнований (CIS) не менее чем за два дня до начала соревнований, с использованием стандартной электронной таблицы CIS или других согласованных способов. Главный эксперт является ответственным за данный процесс.

## КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ

Основные заголовки Схемы выставления оценки являются критериями оценки. В некоторых соревнованиях по компетенции критерии оценки могут совпадать с заголовками разделов в WSSS; в других они могут полностью отличаться. Как правило, бывает от пяти до девяти критериев оценки, при этом количество критериев оценки должно быть не менее трёх. Независимо от того, совпадают ли они с заголовками, Схема выставления оценки должна отражать долевые соотношения, указанные в WSSS.

Критерии оценки создаются лицом (группой лиц), разрабатывающим Схему выставления оценки, которое может по своему усмотрению определять критерии, которые оно сочтет наиболее подходящими для оценки выполнения Конкурсного задания.

Сводная ведомость оценок, генерируемая CIS, включает перечень критериев оценки.

Количество баллов, назначаемых по каждому критерию, рассчитывается CIS. Это будет общая сумма баллов, присужденных по каждому аспекту в рамках данного критерия оценки.

## СУБКРИТЕРИИ

Каждый критерий оценки разделяется на один или более субкритериев. Каждый субкритерий становится заголовком Схемы выставления оценок.

В каждой ведомости оценок (субкритериев) указан конкретный день, в который она будет заполняться.

Каждая ведомость оценок (субкритериев) содержит оцениваемые аспекты, подлежащие оценке. Для каждого вида оценки имеется специальная ведомость оценок.

## АСПЕКТЫ

Каждый аспект подробно описывает один из оцениваемых показателей, а также возможные оценки или инструкции по выставлению оценок.

В ведомости оценок подробно перечисляется каждый аспект, по которому выставляется отметка, вместе с назначенным для его оценки количеством баллов. Сумма баллов, присуждаемых по каждому аспекту, должна попадать в диапазон баллов, определенных для каждого раздела компетенции в WSSS. Она будет отображаться в таблице распределения баллов CIS, в следующем формате (*образец*):

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Критерий** | **Итого баллов за раздел WSSS** | **БАЛЛЫ СПЕЦИФИКАЦИИ****СТАНДАРТОВ WORLDSKILLS НА КАЖДЫЙ РАЗДЕЛ** | **ВЕЛИЧИНА ОТКЛОНЕНИЯ** |
| **Раздел ы Спецификации** |  | **A** | **B** | **C** | **D** | **E** | **F** | **G** | **H** |
| **1** | 10 |  |  |  |  |  |  |  | 10 | 10 | 0 |
| **2** |  |  | 4 |  |  |  |  | 1 | 5 | 5 | 0 |
| **3** |  | 13 |  |  |  |  |  |  | 13 | 3 | 0 |
| **4** |  |  | 6 |  |  |  |  |  | 6 | 6 | 0 |
| **5** |  | 7 |  | 5 | 15 | 15 |  |  | 42 | 42 | 0 |
| **6** |  | 5 |  |  |  |  |  | 9 | 14 | 14 | 0 |
| **7** |  |  |  |  |  |  | 10 |  | 10 | 10 | 0 |
| Итого баллов за критерий | 10 | 25 | 10 | 5 | 15 | 15 | 10 | 10 | 100 | 100 | 0 |

## МНЕНИЕ СУДЕЙ (СУДЕЙСКАЯ ОЦЕНКА)

При принятии решения используется шкала 0–3. Для четкого и последовательного применения шкалы судейское решение должно приниматься с учетом:

- эталонов для сравнения (критериев) для подробного руководства по каждому аспекту

- шкалы 0 – 3, где:

0: исполнение не соответствует отраслевому стандарту;

1: исполнение соответствует отраслевому стандарту;

2: исполнение соответствует отраслевому стандарту и в некоторых отношениях превосходит его;

3: исполнение полностью превосходит отраслевой стандарт и оценивается как отличное.

Каждый аспект оценивают три эксперта, каждый эксперт должен произвести оценку, после чего происходит сравнение выставленных оценок. В случае расхождения оценок экспертов более чем на 1 балл, экспертам необходимо вынести оценку данного аспекта на обсуждение и устранить расхождение.

## ИЗМЕРИМАЯ ОЦЕНКА

Оценка каждого аспекта осуществляется тремя экспертами. Если не указано иное, будет присуждена только максимальная оценка или ноль баллов. Если в рамках какого-либо аспекта возможно присуждение оценок ниже максимальной, это описывается в Схеме оценки с указанием измеримых параметров.

## ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИЗМЕРИМЫХ И СУДЕЙСКИХ ОЦЕНОК

Окончательное понимание по измеримым и судейским оценкам будет доступно, когда утверждена Схема оценки и Конкурсное задание. Приведенная таблица содержит приблизительную информацию и служит для разработки Оценочной схемы и Конкурсного задания.

|  |  |
| --- | --- |
| Критерий | Баллы |
| Мнениесудей | Измеримая | Всего |
| A | Бизнес-план команды | 3 | 7 | 10 |
| B | Наша команда и бизнес-идея | 3 | 9 | 12 |
| C1 | Целевая группа | 6 | 6 | 12 |
| С2 | Специальное задание 1 | 5 |  | 5 |
| D1 | Планирование рабочего процесса | 3 | 9 | 12 |
| D2 | Специальное задание 2 | 5 |  | 5 |
| E | Маркетинговое планирование | 3 | 9 | 12 |
| F | Устойчивое развитие | 2 | 3 | 5 |
| G1 | Технико-экономическое обоснование проекта, включая финансовые инструменты и показатели | 3 | 9 | 12 |
| G2 | Специальное задание 3 | 5 |  | 5 |
| H | Презентация компании | 2 | 8 | 10 |
| Всего | 40 | 60 | 100 |

##

## СПЕЦИФИКАЦИЯ ОЦЕНКИ КОМПЕТЕНЦИИ

Оценка Конкурсного задания будет основываться на следующих критериях (модулях):

 **Критерий A1: Бизнес-план команды**

Оценка будет происходить в соответствии со следующими субкритериями:

-наличие необходимого минимума разделов бизнес плана,

-соответствие оформления установленным требованиям,

-соответствие оформление текста бизнес плана установленным требованиям,

-наличие четко сформулированных цели бизнеса и миссии,

-коммуникационные приемы для представления идеи (опросы, сайты, соц. сети, группы),

-оценка рисков/угроз (сформулированы риски/угрозы и приведена их оценка),

-временные рамки финансового планирования на срок не менее 2 лет,

-наличие краткосрочного, среднесрочного и долгосрочного плана, целей, задач,

-определены источники финансирования и условия, сроки возврата заемных средств,

-указаны аналоги данного бизнес-проекта и проведен анализ конкурентной среды,

-наличие в бизнес плане идей для перспективного развития бизнеса,

-соответствие названия проекта выбранной бизнес-идеи,

-наличие обоснования выбранной бизнес-идеи,

-логичность и связанность различных разделов бизнес-плана.

 **Критерий B1: Наша команда**

Оценка будет происходить в соответствии со следующими субкритериями:

-качество плаката команды,

-название команды,

-сильные стороны членов команды,

-ключевые факторы успеха команды,

-обоснованность доводов в определении ключевых факторов успеха команды,

-определение ролей каждого из участников в проекте (бизнесе),

-качество презентации,

-использование выделенного времени (тайм менеджмент).

**Критерий C1: Целевая аудитория**

Оценка будет происходить в соответствии со следующими субкритериями:

-точность в определении целевого рынка,

-оценка размера целевого рынка,

-сравнительный анализ конкурентов,

-качество презентации (способ представления, содержание, информативность),

-определение образа клиента.

  **Критерий C2: Специальное задание**

Субкритерии оценки разрабатываются перед началом чемпионата параллельно в с формулирование специального задания и доводятся до участников до начала работы над модулем

  **Критерий D1: Планирование рабочего процесса**

Оценка будет происходить в соответствии со следующими субкритериями:

-полнота описания процесса производства продукта, или схемы предоставления соответствующей услуги (ключевые точки),

-логичность бизнес-процесса - от приобретения сырья или приема заказа, до его поставки или продажи его клиенту,

-использование современных способов и средств планирования деятельности

-проработка позитивного и негативного вариантов развития бизнеса (антикризисный план),

-реалистичность планов по отношению к доступу участников к ресурсам разного типа (финансовые, материальные, информационные и др.).

  **Критерий D2: Специальное задание**

Субкритерии оценки разрабатываются перед началом чемпионата параллельно в с формулирование специального задания и доводятся до участников до начала работы над модулем

 **Критерий E1: Маркетинговое планирование**

Оценка будет происходить в соответствии со следующими субкритериями:

-реалистичность маркетинговой стратегии. Полнота и продуманность маркетингового плана,

-адекватность маркетингового бюджета по отношению к стратегии и плану маркетинга, его реалистичность,

-реальные способности/возможности и функциональные обязанности членов команды в области маркетинга (обоснованность передачи функций на аутсорсинг),

-соответствие используемых маркетинговых инструментов задачам в области маркетинга,

-качество публичного представления маркетингового плана.

  **Критерий F1: Устойчивое развитие**

Оценка будет происходить в соответствии со следующими субкритериями:

-экологическая безопасность. Описание используемого сырья, его происхождение.

-утилизация отходов,

-знание схемы определения точки безубыточности, периода окупаемости проекта,

-социальная стабильность. Влияние проекта на здоровье; доступность продукта (услуги) разным слоям населения; интеграция проекта в жизнь местного социума,

-инновационная составляющая в развитии проекта,

-стабильность спроса на производимую продукцию (услуги) в формате индивидуальных и иных потребителей.

**Критерий G1: Финансовые показатели**

Оценка будет происходить в соответствии со следующими субкритериями:

-качество обоснования системы налогообложения,

-понимание расчетов стоимости, ценообразования,

-обоснование и аргументация способов финансирования,

-практико-ориентированность и точность расчетов,

-реалистичность финансовых прогнозов.

  **Критерий G2: Специальное задание**

Субкритерии оценки разрабатываются перед началом чемпионата параллельно с формулированием специального задания и доводятся до участников до начала работы над модулем

  **Критерий H1: Презентация компании**

Оценка будет происходить в соответствии со следующими субкритериями:

-способность оперативно реагировать на возникающие непредвиденные обстоятельства и способность команды решать возникающие задачи,

-креативность (творчество), способность участников приводить доводы и обоснованные аргументы, устная речь,

-тайм-менеджмент,

-в презентации учтены замечания экспертов к предыдущим модулям,

-дресс-код команды в соответствии с деловым стилем или фирменной одеждой делегации,

-качество презентации проекта в целом.

**РЕГЛАМЕНТ ОЦЕНКИ**

Главный эксперт и Заместитель Главного эксперта обсуждают и распределяют Экспертов по группам (состав группы не менее трех человек) для выставления оценок. Каждая группа должна включать в себя как минимум одного опытного эксперта. Эксперт не оценивает участника из своей организации.

Соревнования по компетенции «Предпринимательство» проводятся по модульному принципу в два этапа (Заочный этап: за месяц до дня С-4 Финала Национального чемпионата выполняется Модуль А1 (оценивание в дни С-4 – С- 1); Очный этап в дни чемпионата: выполняются модули В1 – H1, включая специальные задания).

Модуль А1 (Бизнес-план) оценивается членами Жюри в дни С-4 – С1.

В день С1 проходит публичное собеседование по сути и форме представленных бизнес-планов (Модуль А1. Бизнес-план). Рабочие модули B1 – H1 будут представлены жюри и зрителями на соревновательной площадке. Члены жюри оценивают усилия участников и присуждают баллы в соответствии с критериями.

В качестве специального задания, помимо прочих, может быть предложено задание, предполагающее применение софта 1С в малом бизнесе. К оценке привлекаются эксперты – квалифицированные пользователи 1С.

Каждый модуль подробно обсуждается до начала работы (как правило, начиная с дня С-1), чтобы неясные вопросы, которые могут возникнуть в процессе соревнования, были прояснены заранее.

Соревнование 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 чемпионата (до дня С-4) публикуется Конкурсное задание, которое в основе своей будет иметь те же модули, которые приведены в настоящем Техническом описании, в соответствие с которым участники разрабатывают бизнес-планы своих проектов. Рекомендуется, чтобы тема проекта, проектная идея соотносились с рынками НТИ, были направлены на развитие движения WSR, 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 соревнований 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.

## 5. УПРАВЛЕНИЕ КОМПЕТЕНЦИЕЙ И ОБЩЕНИЕ

## 5.1 ДИСКУССИОННЫЙ ФОРУМ

Все предконкурсные обсуждения проходят на особом форуме ([http://forum.worldskills.ru](http://forum.worldskills.ru/)). Решения по развитию компетенции должны приниматься только после предварительного обсуждения на форуме. Также на форуме должно происходить информирование о всех важных событиях в рамке компетенции. Модератором данного форума являются Международный эксперт и (или) Менеджер компетенции (или Эксперт, назначенный ими).

## ИНФОРМАЦИЯ ДЛЯ УЧАСТНИКОВ ЧЕМПИОНАТА

Информация для конкурсантов публикуется в соответствии с регламентом проводимого чемпионата. Информация может включать:

- Техническое описание;

- Конкурсные задания;

- Обобщённая ведомость оценки;

- Инфраструктурный лист;

- Инструкция по охране труда и технике безопасности;

- Дополнительная информация.

## АРХИВ КОНКУРСНЫХ ЗАДАНИЙ

Конкурсные задания доступны по адресу [http://forum.worldskills.ru](http://forum.worldskills.ru/).

##  5.4 УПРАВЛЕНИЕ КОМПЕТЕНЦИЕЙ

Общее управление компетенцией осуществляется Международным экспертом и Менеджером компетенции с возможным привлечением экспертного сообщества.

Управление компетенцией в рамках конкретного чемпионата осуществляется Главным экспертом по компетенции в соответствии с регламентом чемпионата.

# МАТЕРИАЛЫ И ОБОРУДОВАНИЕ

## ИНФРАСТРУКТУРНЫЙ ЛИСТ

Инфраструктурный лист включает в себя всю инфраструктуру, оборудование и расходные материалы, которые необходимы для выполнения Конкурсного задания. Инфраструктурный лист обязан содержать пример данного оборудования и его чёткие и понятные характеристики в случае возможности приобретения аналогов.

При разработке Инфраструктурного листа для конкретного чемпионата необходимо руководствоваться Инфраструктурным листом, размещённым на форуме экспертов Менеджером компетенции. Все изменения в Инфраструктурном листе должны согласовываться с Менеджером компетенции в обязательном порядке.

На каждом конкурсе технический эксперт должен проводить учет элементов инфраструктуры. Список не должен включать элементы, которые попросили включить в него эксперты или конкурсанты, а также запрещенные элементы.

По итогам соревнования, в случае необходимости, Технический эксперт и Главный эксперт должны дать рекомендации Оргкомитету чемпионата и Менеджеру компетенции о изменениях в Инфраструктурном листе.

## МАТЕРИАЛЫ, ОБОРУДОВАНИЕ И ИНСТРУМЕНТЫ В ИНСТРУМЕНТАЛЬНОМ ЯЩИКЕ (ТУЛБОКС, TOOLBOX)

Все оборудование и материалы будут предоставлены Организаторами.

## МАТЕРИАЛЫ И ОБОРУДОВАНИЕ, ЗАПРЕЩЕННЫЕ НА ПЛОЩАДКЕ

Участникам не разрешается приносить в зону соревнований какие-либо личные вещи (карты памяти, а также средства коммуникации, например, мобильные телефоны).

# ОСОБЫЕ ПРАВИЛА ВОЗРАСТНОЙ ГРУППЫ 14-16 ЛЕТ

Время на выполнения задания не должно превышать 5 часов в день.

При разработке Конкурсного задания и Схемы оценки необходимо учитывать специфику и ограничения применяемой техники безопасности и охраны труда для данной возрастной группы. Так же необходимо учитывать антропометрические, психофизиологические и психологические особенности данной возрастной группы. Тем самым Конкурсное задание и Схема оценки может затрагивать не все блоки и поля WSSS в зависимости от специфики компетенции