



Абилимпикс

Чемпионат Свердловской области «Абилимпикс»

СОГЛАСОВАНО

Свердловское региональное отделение Общероссийской общественной организации инвалидов «Всероссийское общество глухих»

Председатель Черемера Л.А.
«18» февраля 2022г.

Свердловская областная Организация Общероссийской общественной организации инвалидов «Всероссийское ордена Трудового Красного Знамени общество слепых»

Председатель Юдина М.А.
«18» февраля 2022г.

ООО «СТЕКЛОВОЛОКНО»
Директор Сайтов С.А.
«15» февраля 2022г.

УТВЕРЖДАЮ

Региональный центр развития движения «Абилимпикс»

Руководитель Чешко С.Л.
«15» февраля 2022г.



Конкурсное задание по компетенции «Предпринимательство»



Екатеринбург, 2022г.

1. Описание компетенции

1.1. Актуальность компетенции

Предпринимательство играет решающую роль в экономике, развитии общества и обеспечении его благосостояния. Развитие предпринимательства – ключевое условие экономического роста. Предпринимательство генерирует и внедряет инновации. Там, где развивается малый бизнес, формируется средний класс, являющийся залогом стабильного и экономически развитого общества.

Освоив компетенцию «Предпринимательство», человек может создать собственное предприятие в любой сфере деятельности.

1.2. Профессии по компетенции

Предприниматели самостоятельно обеспечивают свой доход от продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг, а также создают рабочие места для других людей.

Предприниматель – это всегда новатор, он должен мыслить креативно, уметь брать на себя ответственность, рисковать и вдохновлять окружающих.

Компетенция «Предпринимательство» применима во множестве видов деятельности. В связи с этим она особенно привлекательна в условиях изменчивости рынка труда и для людей, испытывающих сложности с трудоустройством.

Предпринимательские навыки применимы также при работе по найму, например, в должности директора предприятия, руководителя филиала, в подразделениях, которые отвечают за продажи, рекламу и других. Потенциальными работодателями могут являться предприятия различных сфер деятельности: производственные, строительные, финансовые, страховые, сельскохозяйственные, торговые, туристические, транспортные, медицинские и т.д.

1.3. Образовательные и профессиональные стандарты.

Школьники	Студенты	Специалисты
Федеральные государственные образовательные стандарты среднего общего и основного общего образования	38.02.01 Экономика и бухгалтер 38.02.03 Операционная деятельность в логистике 38.02.04 Коммерция (по отраслям) 38.02.05 Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров 38.03.01 Экономика (бакалавриат) 38.03.02 Менеджмент (бакалавриат) 38.04.01 Экономика (магистратура) 38.04.02 Менеджмент (магистратура)	07.003 Профессиональный стандарт «Специалист по управлению персоналом» 08.018 Профессиональный стандарт «Специалист по управлению рисками» 08.035 Профессиональный стандарт «Маркетолог» 08.036 Профессиональный стандарт «Специалист по работе с инвестиционными проектами» 08.037 Профессиональный стандарт «Бизнес-аналитик»

1.4. Требования к квалификации.

Школьники	Студенты	Специалисты
<p>Должен знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ знания по математике и обществознанию; ▪ понимание основных положений экономической науки; ▪ основные экономические принципы функционирования фирмы, рынка и государства; <p>Должен уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ планировать мероприятия по открытию коммерческого предприятия; ▪ вычислять на условных примерах: <ul style="list-style-type: none"> - величину рыночного спроса и предложения; - изменение спроса и предложения в зависимости от изменения формирующих его факторов; - цену и объем продаж; - объём инвестиций; - операционные расходы; - доходы и прибыль; ▪ оценивать конкуренцию; ▪ определять потребности предприятия в работниках; ▪ использовать знания и умения для: <ul style="list-style-type: none"> - исполнения типичных экономических ролей; - решения практических задач, связанных с управлением организацией; - оценки происходящих событий и поведения людей с экономической точки зрения; - поиска, анализа и использования экономической информации. <p>Должен иметь навыки:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ составления бизнес-плана; ▪ проведения SWOT анализа бизнес-идеи; ▪ публичной презентации бизнес-идеи; ▪ анализа рисков проекта. 	<p>Должен знать:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ основы экономики, менеджмента, коммерции, маркетинга, логистики, управления персоналом, делопроизводства, антикризисного управления; ▪ рыночные методы хозяйствования, закономерности и особенности развития экономики (38.035); ▪ трудовое законодательство и иные акты, содержащие нормы трудового права (07.003); ▪ структура коммерческого предложения (40.049); ▪ технологии, методы и методики проведения анализа и систематизации документов и информации (07.003); ▪ методика расчета стоимости перевозки (40.049); ▪ принципы и правила выбора метода, техники оценки риска (достаточность ресурсов, характер и степень неопределенности, сложность метода, техники) (08.018); ▪ методы анализа и оценки рисков (прогнозирование рисков, оценка их вероятности и последствий, подбор методов по управлению рисками). <p>Должен уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ разрабатывать проектные решения в области профессиональной деятельности, готовить предложения и мероприятия по реализации разработанных проектов и программ (ФГОС 38.03.01); ▪ организовать и поддерживать связи с деловыми партнерами, используя системы сбора необходимой информации для расширения внешних связей и обмена опытом при реализации проектов, направленных на 	<p>Должен иметь навыки:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ реализации операционного управления персоналом и работы структурного подразделения (07.003); ▪ организации труда персонала (07.003); ▪ администрирования процессов и документооборота по вопросам организации труда и оплаты персонала (07.003); ▪ организации оплаты труда персонала (07.003); ▪ администрирования процессов и документооборота обеспечения персоналом (07.003); ▪ ведения организационной и распорядительной документации по персоналу (07.003); ▪ определение контекста, идентификация, анализ рисков и выработка мероприятий по воздействию на риск (08.018); ▪ документирования процесса управления рисками в рамках отдельных бизнес- процессов, направлений (08.018); ▪ поддержания эффективных коммуникаций и мотивация сотрудников подразделения (08.018); ▪ организации и проведения анализа и оценки рисков (08.018); ▪ контроля процессов управления в чрезвычайной ситуации, антикризисного управления и управления непрерывностью бизнеса (08.018); ▪ разработки и реализации

	<p>развитие организации (предприятия, органа государственного или муниципального управления) (ПК-12 ФГОС 38.03.02);</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ моделировать бизнес-процессы и использовать методы реорганизации бизнес-процессов в практической деятельности организаций (ПК-13 ФГОС 38.03.02); ▪ разрабатывать варианты управленческих решений, обосновывать их выбор на основе критериев социально-экономической эффективности с учетом рисков и возможных социально-экономических последствий принимаемых решений (ФГОС 38.03.01); ▪ организовывать выполнение порученного этапа работы (ФГОС 38.03.01); ▪ оперативно управлять малыми коллективами и группами, сформированными для реализации конкретного экономического проекта (ФГОС 38.03.01); ▪ планировать предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере (ФГОС 38.02.01); ▪ принимать участие в составлении бизнес-плана (ПК 4.5 ФГОС 38.02.01); <p>Должен иметь навыки:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ оценки экономических и социальных условий осуществления предпринимательской деятельности, выявления новых рыночных возможностей и формирования новых бизнес-моделей (ПК-17 ФГОС 38.03.02); ▪ бизнес-планирования, создания и развития новых организаций (направлений деятельности, продуктов) (ПК-18 ФГОС 38.03.02); 	<p>комплекса мероприятий по привлечению новых потребителей товаров (услуг) (38.035);</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ проведения коммуникационных (рекламных) кампаний в области товаров (услуг, брендов) (38.035); <p>владеть программным обеспечением (текстовые, графические, табличные и аналитические приложения, приложения для визуального представления данных) для работы с информацией на уровне опытного пользователя (08.018).</p>
--	--	---

	<ul style="list-style-type: none">▪ координации предпринимательской деятельности в целях обеспечения согласованности выполнения бизнес-плана всеми участниками (ПК-19 ФГОС 38.03.02);▪ подготовки организационных и распорядительных документов, необходимых для создания новых предпринимательских структур (ПК-20 ФГОС 38.03.02);▪ выполнения необходимых для составления бизнес-плана расчетов, их обоснования и представления результатов работы в соответствии с принятыми в организации стандартами (ПК-3 ФГОС 38.03.01);▪ документирования хозяйственных операций;▪ управления организациями, подразделениями, группами (командами) сотрудников, проектами и сетями (ПК-1 ФГОС 38.04.02);▪ разработки корпоративной стратегии, программы организационного развития и изменений и обеспечения их реализации (ПК-2 ФГОС 38.04.02);▪ использования количественных и качественных методов для проведения прикладных исследований и управления бизнес-процессами, подготовки аналитических материалов по результатам их применения (ПК-4 ФГОС 38.04.02);владения методами экономического и стратегического анализа поведения экономических агентов и рынков в глобальной среде (ПК-5 ФГОС 38.04.02).	
--	---	--

2. Конкурсное задание

2.1. Краткое описание задания

Школьники: составление разделов бизнес-плана:

- Анализ рынка (Проведен маркетинговый анализ, SWOT анализа. Изучены потребители и конкуренты),
- Открытие (Выбрана организационно-правовая форма)
- Управление (Разработаны стратегии по управлению персоналом, продвижению продукта и рискам)
- Презентация проекта

Студенты: составление разделов бизнес-плана.

- Анализ рынка (Проведен маркетинговый анализ, SWOT анализа. Изучены потребители и конкуренты.),
- Открытие (Выбрана организационно-правовая форма, решен вопрос по инвестициям.)
- Управление (Разработаны стратегии по управлению персоналом, финансам, продвижению продукта и рискам)
- Презентация проекта

Специалисты: составление разделов бизнес-плана.

- Анализ рынка (Проведен маркетинговый анализ, SWOT анализа. Изучены потребители и конкуренты.),
- Открытие (Выбрана организационно-правовая форма, решен вопрос по инвестициям, разработана технология производства, подготовлена разрешительная документация.)
- Управление (Разработаны стратегии по управлению персоналом, финансам, продвижению продукта и рискам.)
- Презентация проекта

Участники составляют бизнес-план реализации коммерческого проекта по вопросам, которые перечислены далее и разделены на 3 модуля по основным стадиям реализации бизнес-проекта: Анализ рынка, Открытие и Управление.

Бизнес-план составляется на основании кейса, под которым понимается описание основных условий реализации бизнес-проекта:

- отрасль или сфера деятельности (например, кафе, магазин одежды, химчистка, салон красоты и т.д.);
- роль участника в бизнесе (например, управляющий магазином, менеджер по продажам, основатель бизнеса и т.п.);
- вид предприятия (одна из точек крупной сети или стартап);
- другие условия (размер населенного пункта, конкурентная среда, ценовая ниша, помещение и т.д.);
- цели участника (например, выход на самоокупаемость, увеличение прибыли за счёт привлечения новых клиентов или решение определённой проблемы предприятия).

Карточки с описанием кейсов распределяются между участниками в случайном порядке в день проведения соревнований.

Участники в категории «специалисты», которые реализуют или прорабатывают свою бизнес-идею, выполняют задание по своим кейсам.

Кейсы для проведения Чемпионата подбираются главным экспертом, преимущественно из сфер деятельности, наиболее типичных для малого бизнеса (приводятся в Приложении № 1).

Конкретные сферы деятельности или отрасли, по которым будут подготовлены кейсы, могут быть опубликованы не позднее чем за 2 месяца до дня проведения Чемпионата. Кейсы заранее не публикуются.

2.2. Структура и подробное описание конкурсного задания.

Наименование категории участника	Наименование модуля	Время проведения модуля	Полученный результат
Школьник	Модуль 1: Анализ рынка.	1 час	Проведен маркетинговый анализ, SWOT анализа. Изучены потребители и конкуренты.
	Модуль 2: Открытие	1 час	Выбрана организационно-правовая форма.
	Модуль 3: Управление	1 час	Разработаны стратегии по управлению персоналом, продвижению продукта и рискам.
	Модуль 4: Презентация проекта	1 час	Презентация бизнес-проекта (с использованием MS Office PowerPoint).
Общее время выполнения конкурсного задания: 4 часа			
Студент	Модуль 1: Анализ рынка.	1 час	Проведен маркетинговый анализ, SWOT анализа. Изучены потребители и конкуренты.
	Модуль 2: Открытие	1 час	Выбрана организационно-правовая форма, решен вопрос по инвестициям.
	Модуль 3: Управление	1 час	Разработаны стратегии по управлению персоналом, финансам, продвижению продукта и рискам.
	Модуль 4: Презентация проекта	1 час	Презентация бизнес-проекта (с использованием MS Office PowerPoint).
Общее время выполнения конкурсного задания: 4 часа			

Специалист	Модуль 1: Анализ рынка.	1 час	Проведен маркетинговый анализ, SWOT анализа. Изучены потребители и конкуренты.
	Модуль 2: Открытие	1 час	Выбрана организационно-правовая форма, решен вопрос по инвестициям, разработана технология производства, подготовлена разрешительная документация.

	Модуль 3: Управление	1 час	Разработаны стратегии по управлению персоналом, финансам, продвижению продукта и рискам.
	Модуль 4: Презентация проекта	1 час	Презентация бизнес-проекта (с использованием MS Office PowerPoint).
Общее время выполнения конкурсного задания: 4 часа			

2.3. Последовательность выполнения задания.

Категория «Школьники»

Модуль 1. Анализ рынка	
Маркетинг	<ol style="list-style-type: none"> 1. продукт – товары и (или) услуги 2. ценовая политика 3. каналы продаж 4. способы увеличения прибыли
Потребители	<ol style="list-style-type: none"> 1. характеристики потребителей 2. потребности потребителей 3. количество потребителей 4. привлечение и удержание потребителей
Конкуренция	<ol style="list-style-type: none"> 1. конкуренты 2. методы конкуренции 3. тенденции развития отрасли 4. рыночная ниша
SWOT-анализ	<ol style="list-style-type: none"> 1. сильные стороны 2. слабые стороны 3. возможности 4. угрозы
Модуль 2. Открытие	
Учреждение	<ol style="list-style-type: none"> 1. выбор организационно-правовой формы 2. выбор системы налогообложения 3. выбор локации (мест размещения точек продаж)
Модуль 3. Управление	
Персонал	<ol style="list-style-type: none"> 1. состав работников 2. системы оплаты труда 3. производительность труда 4. корпоративная культура
Продвижение	<ol style="list-style-type: none"> 1. реклама и стимулирование продаж 2. бренд
Риски	<ol style="list-style-type: none"> 1. перечень рисков 2. антикризисный план
Модуль 4. Презентация проекта	

Категория «Студенты»

Модуль 1. Анализ рынка	
Маркетинг	5. продукт – товары и (или) услуги 6. ценовая политика 7. каналы продаж 8. способы увеличения прибыли
Потребители	5. характеристики потребителей 6. потребности потребителей 7. количество потребителей 8. привлечение и удержание потребителей
Конкуренция	5. конкуренты 6. методы конкуренции 7. тенденции развития отрасли 8. рыночная ниша
SWOT-анализ	5. сильные стороны 6. слабые стороны 7. возможности 8. угрозы
Модуль 2. Открытие	
Учреждение	4. выбор организационно-правовой формы 5. выбор системы налогообложения 6. выбор локации (мест размещения точек продаж) 7. диаграмма / иной график выхода на полную мощность
Инвестиции	1. помещение (характеристики, способ приобретения) 2. перечень оборудования и инвентаря 3. объём инвестиций 4. источники финансирования
Модуль 3. Управление	
Персонал	5. состав работников 6. системы оплаты труда 7. производительность труда 8. корпоративная культура
Финансы	1. состав операционных расходов 2. объём операционных расходов 3. доходы - план продаж на первый год 4. доходы - план продаж со второго года 5. срок окупаемости 6. финансовый учёт
Продвижение	3. реклама и стимулирование продаж 4. бренд
Риски	3. перечень рисков 4. антикризисный план
Поддержка	1. меры поддержки малых предприятий 2. социальное предпринимательство
Модуль 4. Презентация проекта	

Категория «Специалист»

Модуль 1. Анализ рынка	
Маркетинг	9. продукт – товары и (или) услуги

	<ul style="list-style-type: none"> 10. ценовая политика 11. каналы продаж 12. способы увеличения прибыли
Потребители	<ul style="list-style-type: none"> 9. характеристики потребителей 10. потребности потребителей 11. количество потребителей 12. привлечение и удержание потребителей
Конкуренция	<ul style="list-style-type: none"> 9. конкуренты 10. методы конкуренции 11. тенденции развития отрасли 12. рыночная ниша
SWOT-анализ	<ul style="list-style-type: none"> 9. сильные стороны 10. слабые стороны 11. возможности 12. угрозы
Модуль 2. Открытие	
Учреждение	<ul style="list-style-type: none"> 8. выбор организационно-правовой формы 9. выбор системы налогообложения 10. выбор локации (мест размещения точек продаж) 11. диаграмма / иной график выхода на полную мощность
Инвестиции	<ul style="list-style-type: none"> 5. помещение (характеристики, способ приобретения) 6. перечень оборудования и инвентаря 7. объём инвестиций 8. источники финансирования
Производство	<ul style="list-style-type: none"> 1. технологии производства товаров / оказания услуг 2. объём производства 3. длительность производственного цикла 4. товарно-материальные запасы
Документы	<ul style="list-style-type: none"> 1. разрешительная документация 2. договоры с поставщиками 3. локальные правовые акты 4. иные документы
Модуль 3. Управление	
Персонал	<ul style="list-style-type: none"> 9. состав работников 10. системы оплаты труда 11. производительность труда 12. корпоративная культура
Финансы	<ul style="list-style-type: none"> 7. состав операционных расходов 8. объём операционных расходов 9. доходы - план продаж на первый год 10. доходы - план продаж со второго года 11. срок окупаемости 12. финансовый учёт
Продвижение	<ul style="list-style-type: none"> 5. реклама и стимулирование продаж 6. бренд
Риски	<ul style="list-style-type: none"> 5. перечень рисков 6. антикризисный план
Поддержка	<ul style="list-style-type: none"> 3. меры поддержки малых предприятий 4. социальное предпринимательство
Модуль 4. Презентация проекта	

По решению главного эксперта соревнования могут проводиться по одному или двум модулям (например, только по 1 модулю, только по 1 и 2 модулям или только 2 и 3). Такое решение может быть принято до проведения соревнований либо в ходе их проведения.

На выполнение каждого модуля отводится 1 час, если иная продолжительность не установлена главным экспертом.

Результатом выполнения каждого модуля является соответствующий раздел бизнес-плана, который может представлен в виде заполненных форм (бланки форм могут раздаваться участникам перед началом выполнения конкурсного задания), графической презентации, таблиц и (или) текстового описания, выполненных на компьютере или ином устройстве с использованием любых программ, либо в рукописной или устной форме.

После завершения выполнения конкурсного задания участники устно представляют результаты его выполнения перед экспертами с использованием материалов, которые были подготовлены ими во время выполнения задания. Для этого участникам предоставляется возможность использования по их выбору экрана для представления материалов в электронной форме, флип-чарта либо возможности раздать экспертам материалы на бумажном носителе.

Модуль 1. Анализ рынка.

В рамках выполнения модуля 1 необходимо:

- **сформировать маркетинговый раздел бизнес-плана:**

- 1) описать продукт, то есть товары и (или) услуги, которые будет реализовывать предприятие;

- 2) определить ценовую политику предприятия: цены выше, чем у большинства конкурентов (сегмент «премиум»), цены сопоставимы со средними ценами у большинства конкурентов (сегмент «массовый») или цены ниже, чем у большинства конкурентов (сегмент «эконом»);

- 3) определить каналы (способы) продаж, например точка розничной торговли, нестационарные объекты, интернет-магазин;

- 4) наметить способы увеличения прибыли в условиях конкуренции – стратегию развития бизнеса, например увеличение количества потребителей за счёт рекламы и формирования бренда, увеличение количества точек продаж, повышение качества продукта, увеличение размера среднего чека (средней суммы покупки одним потребителем) за счёт стимулирующих программ и т.п.

- **определить потребителей (целевую аудиторию):**

- 5) определить характеристики потребителей вашего продукта (пол, возраст, покупательская способность, родители детей, определённые профессии и другие признаки);

- 6) проанализировать потребности потребителей (например, снизить денежные затраты на приобретение определённых товаров, получить продукт более высокого качества, тратить меньше времени на покупки, получить гарантию качества товара и т.п.);

- 7) оценить спрос – примерное количество потребителей, которые могут стать клиентами предприятия, с учётом количества проживающих на определённой территории и конкурентной среды;

- 8) наметить способы привлечения и удержания потребителей (способы рекламы и продвижения, стимулирование продаж, ценовая политика, дополнительные услуги и т.п.);

- **оценить конкуренцию на данном рынке:**

- 9) определить и описать конкурентов, которые реализуют аналогичные товары и (или) услуги (назвать компании, являются наиболее известными в данном виде деятельности, описать общие черты и методы работы большинства компаний в данном виде деятельности, выделить прямых и непрямых конкурентов, сетевых и несетевых конкурентов);

10) выявить наиболее эффективные методы конкуренции в выбранном сегменте рынка (демпинг, подбор оптимальной локации, повышение качества продукта, выявление неудовлетворённых потребностей потребителей, выбор ассортимента, дополнительные услуги, новые каналы продаж, кооперация и проч.);

11) проанализировать тенденции развития отрасли (например, распространение крупных розничных сетей в городах, увеличение спроса на фермерские продукты, рост числа покупок в интернет-магазинах, появление спроса на парикмахерские для мужчин и т.п.);

12) выбрать и описать рыночную нишу – основные параметры, отличающие продукты предприятия и способы ведения бизнеса от большинства конкурентов.

▪ **провести SWOT-анализ:**

13) определить сильные стороны предприятия (**Strengths**), например наличие опыта ведения аналогичного бизнеса у кого-либо из соучредителей, использование отработанных бизнес-процессов и франшиз, привлечение квалифицированного персонала, отсутствие необходимости иметь большие производственные помещения;

14) определить слабые стороны предприятия (**Weaknesses**), например отсутствие опыта ведения бизнеса и репутации, малые обороты, отсутствие банковской истории, зависимость бизнеса от поставщиков сырья, высокая стоимость необходимого помещения);

15) выявить рыночные возможности предприятия (**Opportunities**) – обстоятельства внешней среды, которые можно использовать как преимущество, например низкая конкуренция в определённой рыночной нише, увеличение числа клиентов в районе жилищного строительства, наличие мер поддержки от органов государственной власти или местного самоуправления;

16) определить и проанализировать вероятные угрозы (**Threats**), например риск появления прямого сетевого конкурента, снижение платёжеспособности потребителей, рост стоимости сырья, риск нарушений со стороны поставщиков, ужесточение государственного регулирования).

Модуль 2. Открытие

В рамках выполнения модуля 2 необходимо:

▪ **спланировать учреждение и открытие предприятия:**

17) выбрать оптимальную организационно-правовую форму (индивидуальный предприниматель, общество с ограниченной ответственностью, акционерное общество, самозанятый и т.п.);

18) выбрать оптимальную систему налогообложения (общая система налогообложения, упрощённая система налогообложения 6 % или 15 %, патент, единый налог на вменённый доход или налог на профессиональный доход);

19) выбрать оптимальную локацию (место размещения точки / точек продаж или оказания услуг) либо описать принципы поиска оптимальной локации;

20) составить диаграмму или иной график мероприятий по открытию – помесечный план на первые месяцы до выхода на полную мощность;

▪ **определить структуру и объём инвестиций:**

21) определить необходимость в производственных помещениях и требования к ним (площадь, расположение, наличие подключений к тем или иным коммуникациям, необходимость обустройства и ремонта, оборудования вентиляцией и т.п.), а также способ приобретения помещения (приобретение в собственность, аренда, строительство);

22) определить виды и количество необходимого оборудования и инвентаря (станки, торговое оборудование, контрольно-кассовая техника, инструменты, холодильники и т.п.);

23) рассчитать объём необходимых инвестиций – примерную сумму разовых затрат при открытии;

24) спланировать источники финансирования (собственные средства учредителей, заёмные средства, банковский кредит, коллективное финансирование и другие);

▪ **определить основные параметры производства**

25) определить, какие технологии будут использоваться для производства товаров / оказания услуг;

26) сделать прогноз объёма производства (количество производимой продукции или оказанных услуг в день / в месяц);

27) определить длительность производственного цикла (сколько времени требуется от приобретения сырья до продажи готовой продукции, время на оказание услуг);

28) определить перечень и количество товарно-материальных запасов (сырья, товаров, расходных материалов и т.п.), которые необходимы за единицу времени;

▪ **определить перечень необходимых документов**

29) определить необходимость оформления разрешительных документов (например, лицензия, санитарно-эпидемиологическое заключение, сертификат соответствия на продукцию, уведомление о начале предпринимательской деятельности, заявление о регистрации и техпаспорт контрольно-кассового аппарата, договор на техническое обслуживание и ремонт контрольно-кассового аппарата, договор на обработку фискальных данных, экспертиза проекта);

30) определить виды договоров, которые будут использоваться (например, договор поставки сырья или товаров, договор аренды помещения, договор на вывоз твёрдых бытовых отходов, договоры на дератизацию, дезинфекцию и дезинсекцию помещений);

31) локальные правовые акты (внутренний трудовой распорядок, приказ об установлении противопожарного режима, инструкция о мерах пожарной безопасности);

32) иные документы (бизнес-план, устав предприятия, книга учёта доходов и расходов, медицинские книжки работников, удостоверение о прохождении руководителем пожарно-технического минимума, журнал регистрации противопожарного инструктажа, план эвакуации при пожаре, документы для стенда с информацией о защите прав потребителей, книга отзывов и предложений, пакет документов по результатам проведения специальной оценки условий труда).

Модуль 3. Управление

В рамках выполнения модуля 3 необходимо:

▪ **спланировать управление персоналом**

33) составить перечень работников, определив необходимое количество работников каждой профессии, по возможности – составить проект штатного расписания;

34) выбрать оптимальную систему оплаты труда каждой категории работников (повременная, сдельная, бестарифная, премирование по итогам работы, доля в прибыли предприятия, смешанные формы), по возможности – рассчитать примерный размер фонда оплаты труда в месяц;

35) определить методы повышения производительности труда (повышение квалификации, использование новых технологий);

36) предусмотреть меры по развитию корпоративной культуры (совместные мероприятия, конкурсы и т.п.);

▪ **составить финансовый план**

37) определить состав операционных расходов (например, расходы на сырьё и материалы, аренду помещения, заработную плату, рекламу и другие постоянные расходы);

38) определить примерный объём операционных расходов (сумма операционных расходов после выхода на полную мощность в месяц или за иной период);

39) сделать прогноз доходов – примерный помесечный план продаж в течение первого года после открытия (с учётом графика, составленного по вопросу 20);

40) сделать прогноз доходов во втором году и, по возможности, на последующие годы (например, доходы будут расти по мере распространения информации о предприятии

среди потребителей, в связи с расширением ассортимента, открытием филиалов, оценить масштабы роста доходов);

41) рассчитать срок окупаемости – определить месяц, в котором сумма доходов превысит сумму произведённых расходы;

42) обозначить способы ведения финансового учёта, например бухгалтерский учёт (бухгалтер в штате или по договору), метод ведения управленческого учёта (при необходимости);

▪ **запланировать мероприятия по продвижению**

43) определить наиболее подходящие виды рекламы (распространение листовок на улице или по почтовым ящикам, реклама в социальных сетях, наружная реклама, реклама на радио и т.д.) и стимулирование продаж (например, скидки на комплекты товаров, предложение дополнительных услуг и т.п.);

44) предусмотреть мероприятия по формированию бренда (фирменное наименование, товарный знак, знак обслуживания, коммерческое обозначение);

▪ **оценить возможные риски**

45) оценить вероятность возникновения рисков и составить их перечень по степени опасности (например, риск появления прямого сетевого конкурента, снижение платёжеспособности потребителей, рост стоимости сырья, риск нарушений со стороны поставщиков, ужесточение государственного регулирования);

46) оценить возможные последствия наступления тех или иных рисков (например, уменьшение объёмов доходов, увеличение капитальных затрат или операционных расходов), а также составить антикризисный план – предусмотреть меры, направленные на предупреждение негативных последствий наиболее опасных и наиболее вероятных рисков;

▪ **определить возможность получения поддержки**

47) определить меры поддержки малых предприятий, которые могут быть получены со стороны органов государственной власти (льготный кредит, гарантия или поручительство, льготный лизинг оборудования, информационная поддержка, льготная аренда помещения, использование коворкинга);

48) оценить возможность признания предприятия социальным (например, за счёт обеспечения занятости или оказания услуг для инвалидов или людей с ограниченными возможностями здоровья, одиноких родителей, пенсионеров и иных нуждающихся в поддержке категорий граждан), а также возможность получения поддержки при осуществлении деятельности в сфере социального предпринимательства (льготные кредиты, субсидии, беспроцентные займы, освобождение от НДС, программы акселерации, участие в конкурсах).

Модуль 4. Презентация проекта

Представить экспертам презентацию проекта, включающую концепцию проекта

Само представление должно занимать не более 6 минут. Презентация, в дополнение к презентации PowerPoint, может также включать в себя любые другие подходящие элементы.

Соблюдение временного регламента является существенным, так как презентация будет остановлена, если участник выйдет за предложенные временные рамки.

Эксперты могут задавать вопросы. Зрители (посетители) чемпионата могут наблюдать за происходящим на соревновательной площадке.

Оценка презентации строится на основе учета критерия креативности (творчества), способности участника приводить доводы и обоснованные аргументы.

Особые указания:

В процессе выполнения задания участники используют компьютеры или мобильные устройства, подключенные к Интернет.

Для поиска информации и составления бизнес-плана могут использоваться сервисы Портала Бизнес-навигатора МСП (smbn.ru), в том числе сервис «Рассчитать бизнес-план онлайн».

По решению главного эксперта участники могут использовать при выполнении задания формы для заполнения, соответствующие структуре задания, которые предоставляются участникам по их выбору на бумажном носителе или в электронной форме.

Рекомендуется организовать во время выполнения задания консультации для участников независимыми экспертами: предпринимателями, представителями институтов развития, потенциальных работодателей, общественных объединений или иных некоммерческих организаций предпринимателей, экспертами по маркетингу, юристами и другими специалистами в целях оказания помощи участникам в выполнении конкурсного задания.

Не допускается присутствие на конкурсной площадке наставников участников, их преподавателей или иных сопровождающих участников лиц, за исключением случаев, когда участнику в силу инвалидности или ограниченных возможностей здоровья требуется помощь в оформлении или представлении результатов выполнения конкурсного задания.

При проведении участниками презентаций итогов выполнения конкурсного задания допускается присутствие зрителей. Рекомендуется привлекать в качестве зрителей представителей потенциальных работодателей и организаций, которые могут принять участников чемпионата для прохождения стажировки или производственной практики.

Соревнования проводятся в течение одного дня, за исключением случаев проведения отборочного тура при наличии большого числа участников.

2.4. 30% изменение конкурсного задания.

По решению главного эксперта соревнования могут проводиться по одному или двум модулям (например, только по 1 модулю, только по 1 и 2 модулям или только 2 и 3). Такое решение может быть принято до проведения соревнований **либо в ходе их проведения.**

2.5. Критерии оценки выполнения задания

Школьники

Наименование модуля	Задание	Максимальный балл
Модуль 1. Анализ рынка	Провести маркетинговый анализ, SWOT анализа. Изучить потребителей и конкурентов.	25
Модуль 2. Открытие	Выбрать организационно-правовую форму, решить вопрос по инвестициям, разработать технологию производства, подготовить разрешительную документацию.	25
Модуль 3. Управление	Разработать стратегии по управлению персоналом, продвижению продукта и рискам.	25
Модуль 4. Презентация проекта	Сделать презентацию бизнес-проекта (с использованием MS Office Power Point).	25
ИТОГО		100

Студенты, специалисты

Наименование модуля	Задание	Максимальный балл
Модуль 1. Анализ рынка	Провести маркетинговый анализ, SWOT анализа. Изучить потребителей и конкурентов.	25
Модуль 2. Открытие	Выбрать организационно-правовую форму, решить вопрос по инвестициям, разработать технологию производства, подготовить разрешительную документацию.	25
Модуль 3. Управление	Разработать стратегии по управлению персоналом, финансам, продвижению продукта и рискам.	25
Модуль 4. Презентация проекта	Сделать презентацию бизнес-проекта (с использованием MSOffice PowerPoint).	25
ИТОГО		100

Модуль 1. Анализ рынка

Задание	№	Наименование критерия	Максимальные баллы	Объективная оценка (баллы)	Субъективная оценка (баллы)
Провести маркетинговый анализ, SWOT анализа. Изучить потребителей и конкурентов.	1.	Клиенто-ориентированность (описание продукта или услуги с указанием ее значимости для клиента)	6	6	
	2.	Качество проведения SWOT анализа с позиции реализации проекта	6	6	
	3.	Качество проведения маркетингового анализа с позиции реализации проекта	6	6	
	4.	Качество изучения конкурентов	5	5	
	5.	Инновационная составляющая в развитии проекта	2		2
ИТОГО:			25		

Модуль 2. Открытие

Задание	№	Наименование критерия	Максимальные баллы	Объективная оценка (баллы)	Субъективная оценка (баллы)*
Выбрать организационно-правовую форму, решить вопрос по инвестициям, разработать технологию производства, подготовить разрешительную документацию.	1.	Правильность выбора организационно-правовой формы	6	6	
	2.	Качество решения вопроса с инвестициями на реализацию проекта	6	6	
	3.	Качество разработки технологии производства	6	6	
	4.	Качество подготовленной разрешительной документации	5	5	
	5.	Инновационная составляющая в развитии проекта	2		2
ИТОГО:			25		

Модуль 3. Управление


Задание	№	Наименование критерия	Максимальные баллы	Объективная оценка (баллы)	Субъективная оценка (баллы)*
Разработать стратегии по управлению персоналом, финансам, продвижению продукта и рискам.	1.	Качество выбора стратегии по управлению персоналом	6	6	
	2.	Качество финансовых расчетов	6	6	
	3.	Качество стратегии продвижения продукта	6	6	
	4.	Качество управления рисками	5	5	
	5.	Инновационная составляющая в развитии проекта	2		2
ИТОГО:			25		



Модуль 4. Презентация проекта

Задание	№	Наименование критерия	Максимальные баллы	Объективная оценка (баллы)	Субъективная оценка (баллы)*
Сделать презентацию бизнес-проекта (с использованием MSOffice PowerPoint).	1.	Визуализация. Качество презентации в PowerPoint.	6	6	
	2.	Достоверность и убедительность презентации. Способность участника приводить доводы и обоснованные аргументы, и устная речь.	6	6	
	3.	Демонстрация уровня владения материалом	6	6	
	4.	Тайм-менеджмент.	2	2	
	5.	Креативность (творчество)	2		2
	6.	Качество публичного представления результатов выполнения задания.	3		3
ИТОГО:			25		

3. Перечень используемого оборудования, инструментов и расходных материалов (для всех категорий участников)

3.1. Школьники, студенты, специалисты

ОБОРУДОВАНИЕ НА 1-ГО УЧАСТНИКА					
№ п/п	Наименование	Фото оборудования или инструмента, или мебели	Технические характеристики оборудования, инструментов и ссылка на сайт производителя, поставщика	Ед. измерения	Необходимое кол-во
1.	Компьютер или ноутбук с мышью и клавиатурой		Наличие программного обеспечения: - ОС MS-Windows 7 или более новая;	Шт.	1

			- браузер (Яндекс.Браузер, Google Chrome / др.); - Microsoft Word и Microsoft Excel; - Adobe Acrobat; - PowerPoint.		
2.	Сетевой фильтр		не менее 4 розеток	Шт.	1
3.	USB-флеш накопитель		не менее 1 Gb	Шт.	1
4.	Офисный стол		шириной не менее 80 см, глубиной не менее 80 см и высотой 75 см	Шт.	1
5.	Компьютерное кресло		без механизма качания	Шт.	1

РАСХОДНЫЕ МАТЕРИАЛЫ НА 1 УЧАСТНИКА

№ п/п	Наименование	Фото расходных материалов	Технические характеристики оборудования, инструментов и ссылка на сайт производителя, поставщика	Ед. измерения	Необходимое кол-во
1.	Бумага		На усмотрение организаторов	Уп.	1/10
2.	Авторучка		На усмотрение организаторов	Шт.	1

РАСХОДНЫЕ МАТЕРИАЛЫ, ОБОРУДОВАНИЕ И ИНСТРУМЕНТЫ, КОТОРЫЕ УЧАСТНИКИ ДОЛЖНЫ ИМЕТЬ ПРИ СЕБЕ (при необходимости)



1	Не требуется		По согласованию с главным экспертом (например)		




РАСХОДНЫЕ МАТЕРИАЛЫ И ОБОРУДОВАНИЕ, ЗАПРЕЩЕННЫЕ НА ПЛОЩАДКЕ

			По согласованию с главным экспертом (например)		
1	Флэш накопители, телефоны				

ДОПОЛНИТЕЛЬНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ, ИНСТРУМЕНТЫ КОТОРОЕ МОЖЕТ ПРИВЕСТИ С СОБОЙ УЧАСТНИК (при необходимости)

№ п/п	Наименование	Наименование оборудования	Технические характеристики	Ед. измерения	Необходимое кол-во
-------	--------------	---------------------------	----------------------------	---------------	--------------------

		или инструмента, или мебели	оборудования, инструментов и ссылка на сайт производителя, поставщика		
	Не предусмотрено				
ОБОРУДОВАНИЕ НА 1-ГО ЭКСПЕРТА (при необходимости)					
№ п/п	Наименование	Фото необходимого оборудования или инструмента, или мебели	Технические характеристики оборудования, инструментов и ссылка на сайт производителя, поставщика	Ед. измерения	Необходимое кол-во
1.	Стол офисный		1400x600x750	Шт.	3
2.	Стул посетителя офисный		Размеры: 55x80	Шт.	3
3.	Широкоформатный монитор либо проектор и экран		подключённый к компьютеру, для проведения презентаций (размер экрана должен позволять читать 12 шрифт с мест экспертов, рекомендуемая диагональ экрана от 100 см)	Шт.	1/всех
4.	Компьютер / ноутбук		Наличие программного обеспечения: - ОС MS- Windows 7 или более новая; - браузер (Яндекс.Браузер, Google Chrome / др.); - Microsoft Word и Microsoft Excel; - Adobe Acrobat; - PowerPoint.	Шт.	1/всех

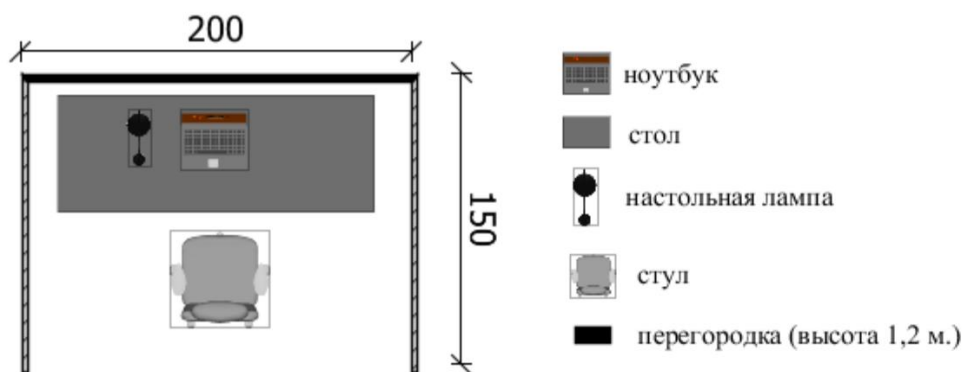
РАСХОДНЫЕ МАТЕРИАЛЫ НА 1 Эксперта (при необходимости)					
№ п/п	Наименование	Фото расходных материалов	Технические характеристики оборудования, инструментов и ссылка на сайт производителя, поставщика	Ед. измерения	Необходимое кол-во
1.	Бумага для печати			Пачка	2
2.	Шариковые ручки			Шт.	10
ОБЩАЯ ИНФРАСТРУКТУРА КОНКУРСНОЙ ПЛОЩАДКИ (при необходимости)					
№ п/п	Наименование	Фото необходимого оборудования, средства индивидуальной защиты	Технические характеристики оборудования, инструментов и ссылка на сайт производителя, поставщика	Ед. измерения	Необходимое кол-во
1.	Порошковый огнетушитель ОП-4		Класс В - 55 В Класс А - 2 А	Шт.	3
2.	Вешалка для одежды		Стандартный	Шт.	2
3.	Аптечка первой помощи		Стандартная	Шт.	1
КОМНАТА УЧАСТНИКОВ (при необходимости)					
№ п/п	Наименование	Фото необходимого оборудования или инструмента, или мебели, или расходных материалов	Технические характеристики оборудования, инструментов и ссылка на сайт производителя, поставщика	Ед. измерения	Необходимое кол-во
1.	Стол офисный		1400x600x750	Шт.	4
2.	Стул посетителя офисный		Размеры: 55x80	Шт.	10
ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ТРЕБОВАНИЯ К ПЛОЩАДКЕ/КОММЕНТАРИИ					
№ п/п	Наименование	Наименование необходимого оборудования или инструмента, или мебели	Технические характеристики оборудования, инструментов и ссылка на сайт производителя, поставщика	Ед. измерения	Необходимое кол-во

1.	Кулер для воды		настольный без охлаждения	Шт.	1
2.	Стаканчики для воды		100шт	Уп.	3
3.	Вода для кулера			Шт.	2
4.	Точки электропитания		Точка электропитания 220V	Шт.	15
5.	Точки интернета		Подключение к сети интернет: проводное со скоростью не менее 30 мбит/сек либо wifi без сторонних подключений не менее 50 мбит/сек.	Шт.	15

4. Минимальные требования к оснащению рабочих мест с учетом основных нозологий

Наименование нозологии	Площадь, м.кв.	Ширина прохода между рабочими местами, м.	Специализированное оборудование
нарушение слуха	1	1	индукционная система, например «ИП2/К»
нарушение зрения	1	1	программное обеспечение экранный увеличитель, например «ZoomText Magnifier 11.0», дополнительное освещение
нарушение опорно-двигательного аппарата	2	1,5	возможность трансформации рабочего места - «разумное приспособление» либо оснащение специальным сиденьем, обеспечивающим компенсацию усилия при вставании, либо возможность замены стула на собственную инвалидную коляску
соматические заболевания	1	1	не требуется
ментальные нарушения	1	1	не требуется

Графическое изображение рабочего места



Для организации рабочих мест участников различных нозологических групп необходимо соблюдать общие требования, предусмотренные СанПиН 2.2.2/2.4.1340, в частности в разд. 6, 9 и 10.

Для организации рабочего место участника с нарушением опорно-двигательного аппарата необходимо учитывать ГОСТ Р 57959-2017 Реабилитация инвалидов. Рабочее место для инвалида с поражением опорно-двигательного аппарата.

6. Требования охраны труда и техники безопасности

1. Не трогать руками провода, электрические вилки и розетки, заднюю панель системного блока компьютера.

2. Запрещается работать на компьютере с мокрыми руками или в сырой одежде. Следует избегать попадания воды на системный блок и другие устройства.

3. Нельзя класть на системный блок какие-либо предметы.

4. При появлении запаха гари или необычных звуков из системного блока, возгорания оборудования или иной аварийной ситуации следует, не принимая самостоятельных мер тушения и т.п., немедленно покинуть рабочее место и сообщить об этом любому из экспертов.

5. Соблюдать расстояние до экрана в пределах 70-80 см.

6. Продолжительность непрерывной работы перед экраном не должна превышать 1 часа.

7. В течение 2 - 3 часов после работы на компьютере не рекомендуется смотреть телевизор, а также длительно использовать экран смартфона.

8. В случае появления рези в глазах, ухудшения видимости, появления боли в пальцах или иного недомогания немедленно сообщить эксперту и обратиться к врачу.

9. Запрещается производить вскрытие и ремонт оборудования.