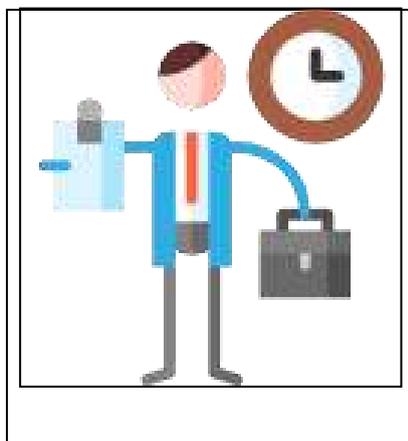


**V РЕГИОНАЛЬНЫЙ ЧЕМПИОНАТ ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ  
«АБИЛИМПИКС 2020»**

**КОНКУРСНОЕ ЗАДАНИЕ**

по компетенции

**ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО**



**Главный эксперт**

**Леденцова Елена Сергеевна**

## Содержание

**1. Описание компетенции.****1.1.Актуальность компетенции.**

Предпринимательство – неотъемлемая составляющая часть современной рыночной системы хозяйствования, без которой экономика страны не может нормально существовать и развиваться. Компетенция «Предпринимательство» определяется как набор профессиональных навыков процесса управления бизнесом. Предпринимателю необходимо иметь знания, умения, навыки, содействующие обнаружению и использованию наилучших путей осуществления самостоятельных, на свой страх и риск, предпринимательских действий в среде своего бизнеса: при взаимодействии с окружением и в условиях конкуренции. Развитие компетенции предпринимательство позволяет человеку успешно реализовать себя в любом бизнесе. Особенно важны умения формирования бизнес-идеи, ее концептуальной проработки, разработки и налаживания бизнес-процессов, эффективной реализации проектов.

Предпринимателю необходимы личные коммуникативные навыки в деловом взаимодействии, навыки предпринимательского управления посредством разных технологий, в том числе посредством современных информационных и коммуникационных технологий. В сегодняшних сложных условиях функционирования предпринимательских организаций предпринимателю важны самоорганизация и саморазвитие, включая постоянное повышение профессиональной образованности и профессионального мастерства. Освоив данную компетенцию, можно создать собственное предприятие, заниматься бизнесом в любой сфере деятельности. Потенциальными работодателями могут являться предприятия различных сфер деятельности и форм собственности: производственные, строительные, финансовые, страховые, сельскохозяйственные, торговые, консалтинговые, туристические, транспортные, логистические, образовательные, медицинские и т.п.

**1.2. Ссылка на образовательный и/или профессиональный стандарт.**

<b>Школьники</b>	<b>Студенты</b>	<b>Специалисты</b>
Федеральный государственный образовательный стандарт среднего общего образования	38.02.04 Коммерция (по отраслям)	08.018 Профессиональный стандарт "Специалист по управлению рисками"
Федеральный государственный образовательный стандарт основного общего образования	38.02.05 Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров	38.035 Профессиональный стандарт «Маркетолог»

	38.02.03 Операционная деятельность в логистике	07.003 Профессиональный стандарт «Специалист по управлению персоналом»
	38.02.01 Экономика и бухгалтерский учет (по отраслям)	08.037 Профессиональный стандарт «Бизнесаналитик»
	38.03.01 Экономика (уровень бакалавриата)	08.036 Профессиональный стандарт «Специалист по работе с инвестиционными проектами»
	38.03.02 Менеджмент (уровень бакалавриата)	
	38.04.01 Экономика (уровень магистратуры)	
	38.04.02 Менеджмент (уровень магистратуры)	

### 1.3. Требования к квалификации.

Школьники	Студенты	Специалисты
<p>Умения и знания по математике, обществознанию.</p> <p>Ученик должен знать/понимать - смысл основных теоретических положений экономической науки;</p> <p>- основные экономические принципы функционирования фирмы, рынка и государства;</p> <p>уметь</p> <p>- описывать: предмет и метод экономической науки, факторы производства, цели фирмы, рынок труда;</p> <p>- вычислять на условных примерах: величину рыночного спроса и предложения, изменение</p>	<p>Знать:</p> <p>- Основы экономики, менеджмента, коммерции, маркетинга, логистики, управления персоналом, делопроизводства, антикризисного управления;</p> <p>- Рыночные методы хозяйствования, закономерности и особенности развития экономики (38.035);</p> <p>- Трудовое законодательство и иные акты, содержащие нормы трудового права (07.003);</p> <p>- Нормы этики и делового общения (07.003);</p> <p>- Структуру коммерческого предложения (40.049);</p> <p>- Технологии, методы и методики проведения анализа и систематизации документов и информации (07.003);</p> <p>- Методику расчета стоимости перевозки (40.049);</p> <p>- Принципы и правила выбора метода, техники оценки риска</p>	<p>- Реализация операционного управления персоналом и работы структурного подразделения (07.003);</p> <p>- Организация труда персонала (07.003);</p> <p>- Администрирование процессов и документооборота по вопросам организации труда и оплаты персонала (07.003);</p> <p>- Организация оплаты труда персонала (07.003);</p> <p>- Администрирование процессов и документооборота обеспечения персоналом (07.003);</p> <p>- Ведение организационной и распорядительной документации по персоналу (07.003);</p> <p>- Определение контекста,</p>

<p>спроса/предложения в зависимости от изменения формирующих его факторов, равновесную цену и объем продаж; экономические и бухгалтерские издержки и прибыль, смету/бюджет доходов и расходов, спрос фирмы на труд;</p> <p>-использовать приобретенные знания и умения в практической деятельности и повседневной жизни для:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- исполнения типичных экономических ролей;</li> <li>-решения практических задач, связанных с различными ситуациями управления организацией;</li> <li>-оценки происходящих событий и поведения людей с экономической точки зрения;</li> <li>-осуществления самостоятельного поиска, анализа и использования экономической информации. Владеть навыками:</li> <li>- представления публичной презентации бизнес- идеи на основе SWOT анализа;</li> <li>- планирования рабочего процесса по основным бизнес- процессам с использованием MS Office Excel,</li> <li>- анализа рисков проекта и составления</li> </ul>	<p>(достаточность ресурсов, характер и степень неопределенности, сложность метода, техники) (08.018);</p> <p>-Методы анализа и оценки риска (анализ существующих контролей и методов по управлению рисками и их достаточность, анализ последствий рисков, анализ возможностей и оценка вероятности).</p> <p>Уметь:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-разрабатывать проектные решения в области профессиональной деятельности, подготавливать предложения и мероприятия по реализации разработанных проектов и программ (ФГОС 38.03.01);</li> <li>-организовать и поддерживать связи с деловыми партнерами, используя системы сбора необходимой информации для расширения внешних связей и обмена опытом при реализации проектов, направленных на развитие организации (предприятия, органа государственного или муниципального управления) (ПК-12 ФГОС 38.03.02);</li> <li>- моделировать бизнеспроцессы и использовать методы реорганизации бизнес- процессов в практической деятельности организаций (ПК-13 ФГОС 38.03.02)</li> <li>- 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);</li> <li>- организовывать выполнение порученного этапа работы (ФГОС</li> </ul>	<p>идентификация, анализ рисков и выработка мероприятий по воздействию на риск (08.018);</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Документирование процесса управления рисками в рамках отдельных бизнеспроцессов, направлений (08.018);</li> <li>- Поддержание эффективных коммуникаций и мотивация сотрудников подразделения (08.018);</li> <li>-Организация и проведение анализа и оценки рисков (08.018);</li> <li>- Контроль процессов управления в чрезвычайной ситуации, антикризисного управления и управления непрерывностью бизнеса (08.018);</li> <li>-Разработка и реализация комплекса мероприятий по привлечению новых потребителей товаров (услуг) (38.035);</li> <li>- Проведение коммуникационных (рекламных) кампаний в области товаров (услуг, брендов) (38.035);</li> <li>- Владеть программным обеспечением (текстовые, графические, табличные и аналитические приложения, приложения для визуального представления данных) для работы с информацией на уровне опытного пользователя (08.018).</li> </ul>
---	--	--

<p>антикризисного плана; - проведения презентации проекта с использованием MS Office PowerPoint.</p>	<p>38.03.01);</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- оперативно управлять малыми коллективами и группами, сформированными для реализации конкретного экономического проекта (ФГОС 38.03.01);</li> <li>-использовать знания по финансовой грамотности, планировать предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере.</li> </ul> <p>ОК 11 . (ФГОС 38.02.01); Принимать участие в составлении бизнес- плана; ПК 4.5 (ФГОС 38.02.01); Владеть:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-способностью оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности, выявлять новые рыночные возможности и формировать новые бизнесмодели (ПК-17 ФГОС 38.03.02);</li> <li>-навыками бизнеспланирования, создания и развития новых организаций (направлений деятельности, продуктов) (ПК-18 ФГОС 38.03.02);</li> <li>-навыками координации предпринимательской деятельности в целях обеспечения согласованности выполнения бизнес-плана всеми участниками (ПК-19 ФГОС 38.03.02);</li> <li>- навыками подготовки организационных и распорядительных документов, необходимых для создания новых предпринимательских структур (ПК-20 ФГОС 38.03.02);</li> <li>-способностью выполнять необходимые для составления экономических разделов планов расчеты, обосновывать их и представлять результаты работы в</li> </ul>	
--	---	--

	<p>соответствии с принятыми в организации стандартами (ПК-3 ФГОС 38.03.01);</p> <p>-способностью осуществлять документирование хозяйственных операций, проводить учет денежных средств, разрабатывать рабочий план счетов бухгалтерского учета организации и формировать на его основе бухгалтерские проводки (ПК-14 ФГОС 38.03.01)</p> <p>-способностью управлять организациями, подразделениями, группами (командами) сотрудников, проектами и сетями (ПК-1 ФГОС 38.04.02);</p> <p>-способностью разрабатывать корпоративную стратегию, программы организационного развития и изменений и обеспечивать их реализацию (ПК-2 ФГОС 38.04.02);</p> <p>- способностью использовать количественные и качественные методы для проведения прикладных исследований и управления бизнес-процессами, готовить аналитические материалы по результатам их применения (ПК-4 ФГОС 38.04.02);</p> <p>- владением методами экономического и стратегического анализа поведения экономических агентов и рынков в глобальной среде (ПК-5 ФГОС 38.04.02)</p>	
--	---	--

## **2.Конкурсное задание.**

### **2.1 Краткое описание задания.**

**Школьники:** составление концепции бизнес-идеи и ее анализ.

Составление маркетингового и организационного раздела бизнес-плана.

**Студенты:** составление концепции бизнес-идеи и ее анализ. Составление маркетингового и организационного раздела бизнес-плана.

**Специалисты:** составление концепции бизнес-идеи и ее анализ. Составление маркетингового, производственного, организационного и финансового раздела бизнес-плана.

## 2.2. Структура и описание конкурсного задания.

	Наименование и описание модуля	День	Время	Результат
<b>Школьники</b>	<b>Модуль А:</b> Генерация бизнес-идеи, ее анализ и оценка.	Первый день	1 час	Сформирована концепция проекта и проведена оценка бизнес-идеи на основе SWOT анализа. Заполнены формы (Приложение) на основе кейса «Х».
	<b>Модуль В:</b> Составление маркетингового и производственного раздела бизнес-плана.	Первый день	1 час	Сформирован маркетинговый раздел бизнес-плана. Заполнены формы (Приложение) на основе кейса «Х».
	<b>Модуль С:</b> Составление организационно и финансового раздела бизнес-плана	Первый день	1 часа	Сформированы организационный раздел бизнес-плана. Заполнены формы (Приложение) на основе кейса «Х».
	<b>Модуль D:</b> Презентация проекта	Первый день	1 часа	Презентация бизнес-проекта (с использованием MS Office PowerPoint).

	Наименование и описание модуля	День	Время	Результат
	<b>Модуль А:</b> Генерация бизнес-идеи, ее анализ и оценка.	Первый день	1 час	Сформирована концепция проекта и проведена оценка бизнес-идеи на основе SWOT анализа. Заполнены формы (Прил.) на основе кейса «Х».

<b>Студенты</b>	<b>Модуль В:</b> Составление маркетингового и производственного раздела бизнес-плана.	Первый день	1 часа	Сформирован маркетинговый раздел бизнес-плана. Заполнены формы (Приложение) на основе кейса «Х».
	<b>Модуль С:</b> Составление организационно и финансового раздела бизнес-плана	Первый день	1 часа	Сформирован организационный раздел бизнес-плана. Заполнены формы (Приложение) на основе кейса «Х».
	<b>Модуль D:</b> Презентация проекта	Первый день	1 часа	Презентация бизнес-проекта (с использованием MS Office PowerPoint).

	<b>Наименование и описание модуля</b>	<b>День</b>	<b>Время</b>	<b>Результат</b>
<b>Специалисты</b>	<b>Модуль А:</b> Генерация бизнесидеи, ее анализ и оценка.	Первый день	1 час	Сформирована концепция проекта и проведена оценка бизнес-идеи на основе SWOT анализа. Заполнены формы (Приложение) на основе кейса «Х».
	<b>Модуль В:</b> Составление маркетингового и производственного раздела бизнес-плана.	Первый день	1 час	Сформированы маркетинговый и производственный раздел бизнес-плана. Заполнены формы (Приложение) на основе кейса «Х».
	<b>Модуль С:</b> Составление организационно и финансового раздела бизнес-плана	Первый день	1 час	Сформирован организационный и финансовый раздел бизнес-плана. Заполнены формы (Приложение) на основе кейса «Х».
	<b>Модуль D:</b> Презентация проекта	Первый день	1 часа	Презентация бизнес-проекта (с использованием MS Office PowerPoint).

## **В 30% изменений конкурсного задания могут входить:**

1. вместо кейса «X» решать и проводить анализ по собственным бизнес-идеям участников соревнований, которые они хотят реализовать в жизнь;
2. в модуле А возможно не выполнять пункт 3 - "Как будете продавать?";
3. в модуле Возможно не выполнять пункт 5 - "Заполнить форму «Место и способ реализации»".

### **2.3. Последовательность выполнения задания.**

- 2.2.1. Организовать рабочее место.
- 2.2.2. Создать безопасные условия труда.
- 2.2.3. Проанализировать полученное задание (кейс «X»).
- 2.2.4. Выполнить задание: модуль А, модуль В, модуль С, модуль D.
- 2.2.5. Продемонстрировать высокое качество выполнения.
- 2.2.6. Обеспечить профессионализм исполнения.
- 2.2.7. Соблюдать правила безопасности при пользовании компьютерным оборудованием.

### **2.4. Технологическая карта выполнения заданий модулей.**

#### **Модуль А: «Генерация бизнес-идеи, ее анализ и оценка».**

Модуль включает в себя изучение и анализ кейса «X» и формирование на основе его ответов на следующие вопросы:

1. Какой продукт/услугу вы планируете продавать?
2. Кому вы планируете ее продавать?
3. Как будете продавать?
4. Какую потребность клиентов вы будете удовлетворять?

А так же, определение сильных и слабых сторон бизнес-идеи, возможности и угроз, путем заполнения соответствующих форм (Приложение).

**Цель модуля** – оценить навыки и компетенции участников, умение работать с информацией и способность к критическому мышлению при разработке бизнес-идеи.

*Время выполнения для школьников, студентов и специалистов: 1 час*

*Задание для школьников, студентов, специалистов:* сформулировать концепцию бизнес-идеи и провести ее анализ и оценку.

#### **Порядок выполнения задания:**

1. Изучение конкурсного задания (кейс №X).
2. Заполнить форму описания концепции проекта.
3. Заполнить форму оценки бизнес-идеи (SWOT-анализ).
4. Сформулировать резюме данного модуля.
5. Презентовать экспертам результаты работы в первом модуле. *Форма представления результатов:* выступление по подготовленным материалам.

**Лист критериев оценки.**

<b>Критерии</b>	<b>Начисляемые баллы</b>
<b>Объективные критерии:</b>	<b>20</b>
1. Детальность описания бизнес-идеи	5
2. Клиентоориентированность (описание продукта или услуги с указанием ее значимости для клиента)	5
3. Точность формулировки бизнес-идеи	5
4. Качество проведения SWOT анализа с позиции реализации проекта	5
<b>Субъективные критерии</b>	<b>5</b>
1. Качество описания продукта или услуги.	1
2. Креативность представления бизнес-концепции.	1
3. Инновационная составляющая в развитии проекта	2
4. Качество публичной презентации Бизнес-концепции	1
<b>Всего:</b>	<b>25</b>

**Модуль В: «Составление маркетингового и производственного раздела бизнес-плана».**

Этот модуль включает в себя формирование маркетингового и производственного плана на основе кейса «Х», путем заполнения следующих форм:

1. Общая концепция маркетингового плана.
2. Описания продукта.
3. Ценообразование.
4. Место и способ реализации.
5. Продвижение.
6. Производственная цепочка.
7. Производственный план.

*Цель модуля* состоит в том, чтобы описать процесс создания продукта, ценообразования, способы его реализации, продвижения и подробного описания производственного цикла от приобретения сырья или приема заказа, до его поставки или продажи его клиенту. *Время выполнения для школьников, студентов, специалистов – 1 час (60 мин).*

**Задание для школьников, студентов:** Составить маркетинговый раздел бизнес-плана

**Порядок выполнения задания**

1. Изучение конкурсного задания (кейс «Х»).

2. Заполнить форму «Общая концепция маркетингового плана».
3. Заполнить форму «Описания продукта».
4. Заполнить форму «Ценообразование».
5. Заполнить форму «Место и способ реализации».
6. Заполнить форму «Продвижение».
7. Сформулировать резюме данного модуля.
8. Презентовать экспертам результаты работы в данном модуле.

*Форма представления результатов:* заполненные формы, предоставленные экспертам.

**Задание для специалистов:** Составить маркетинговый и производственный разделы бизнес-плана.

**Порядок выполнения задания**

9. Изучение конкурсного задания (кейс «Х»).
10. Заполнить форму «Общая концепция маркетингового плана».
11. Заполнить форму «Описания продукта».
12. Заполнить форму «Ценообразование».
13. Заполнить форму «Место и способ реализации».
14. Заполнить форму «Продвижение».
15. Заполнить форму «Производственная цепочка».
16. Заполнить форму «Производственный план».
17. Сформулировать резюме данного модуля.

*Форма представления результатов:* заполненные формы, предоставленные экспертам.

**Лист критериев оценки.**

Критерии	Начисляемые баллы
<b>Объективные критерии:</b>	<b>30</b>
1. Детальность в описании продукта	5
2. Объективность в формировании цены	5
3. Проработанность способов реализации продукции	5
4. Полнота описания способов продвижения продукции	5
5. Логичность составления производственной цепочки.	5
6. Корректность составления производственного плана	5

**Модуль С: «Составление организационно и финансового раздела бизнес-плана».**

Этот модуль включает в себя формирование организационно и финансового плана на основе кейса «Х», путем заполнения следующих форм:

1. Последовательные задачи и цели на ближайший год по SMART.
2. Перечень персонала и его описание.

3. Определение общих затрат (прямые, затраты на оплату труда, косвенные затраты).
4. Прогноз доходов и расходов, определение финансового результата.

**Цель модуля** состоит в том, чтобы определить необходимые человеческие и материальные ресурсы. Сформировать финансовый результат бизнеса. *Время выполнения для школьников, студентов, специалистов – 1 час (60 мин).*

**Задание для школьников, студентов:** Составить организационный раздел бизнес-плана.

**Порядок выполнения задания.**

1. Заполнить форму «Последовательные задачи и цели на ближайший год по SMART».
2. Заполнить форму «Перечень персонала и его описание».
3. Сформулировать резюме данного модуля.

**Задание для специалистов:** Составить организационный и финансовый разделы бизнес-плана.

**Порядок выполнения задания.**

1. Заполнить форму «Последовательные задачи и цели на ближайший год по SMART».
2. Заполнить форму «Перечень персонала и его описание».
3. Заполнить форму «Определение общих затрат (переменные и постоянные расходы)».
4. Заполнить форму «Прогноз доходов и расходов, определение финансового результата».
5. Сформулировать резюме данного модуля.

*Форма представления результатов:* заполненные формы, предоставлены экспертам.

**Лист критериев оценки.**

Критерии	Начисляемые баллы
<b>Объективные критерии:</b>	<b>25</b>
1. Корректность формулировки задач с учетом критериев SMART	5
2. Проработанность списка и требований к персоналу	5
3. Полнота и качество определение общих затрат	5
4. Реалистичность графика прогнозов доходов и расходов	5
5. Грамотность представления материалов, оформленных в формах Excel-таблиц.	5

### **Модуль D: Презентация проекта.**

**Цель:** Представить экспертам презентацию проекта, включающую концепцию бизнес-идеи, проработку маркетингового, производственного, организационного и финансового планов.

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.

Способность ответить на вопросы жюри также включены в оценку.

*Время выполнения для школьников, студентов, специалистов – 1 час (60 минут).* Наиболее важные аспекты всех модулей. Презентация в PowerPoint. Само-рефлексия.

**Порядок выполнения задания.**

1. Подготовка слайдов Презентации в PowerPoint.
2. Представление презентации.

Критерии	Начисляемые баллы
<b>Объективные критерии:</b>	<b>10</b>
1. Визуализация. Качество презентации в PowerPoint.	3
2. Достоверность и убедительность презентации. Способность участника приводить доводы и обоснованные аргументы, и устная речь.	2
3. Демонстрация уровня владения материалом	4
4. Тайм-менеджмент.	1
<b>Субъективные критерии</b>	<b>10</b>
1. Креативность (творчество)	5
2. Качество публичного представления результатов выполнения задания.	5
<b>Всего:</b>	<b>20</b>

*Форма представления результатов* Слайды в презентации (не более 6 минут), устная презентация.

**Лист критериев оценки.**

Обозначение модуля	Наименование модуля	Критерии оценки
А	Генерация бизнесидеи, ее анализ и оценка (25 баллов)	<b>Объективные:</b>
		Детальность описания бизнес-идеи. Клиенто-ориентированность (описание продукта или услуги с указанием ее значимости для клиента). Точность формулировки бизнес-идеи. Качество проведения SWOT анализа с позиции реализации. Проекта.
		<b>Субъективные:</b>
		Качество описания продукта или услуги. Креативность представления бизнес-концепции. Инновационная составляющая в развитии проекта. Качество публичной презентации бизнес-

		концепции.
В	Составление маркетингового и производственного раздела бизнес-плана (30 баллов)	<b>Объективные:</b>
		<p>Детальность в описании продукта.          Объективность в формировании цены.          Проработанность способов реализации продукции.          Полнота описания способов продвижения продукции          Логичность составления производственной цепочки.          Корректность составления производственного плана.</p>
С	Составление организационно и финансового раздела бизнес-плана (25 баллов)	<b>Объективные:</b>
		<p>Корректность формулировки задач с учетом критериев SMART.          Проработанность списка и требований к персоналу.          Полнота и качество определение общих затрат.          Реалистичность графика прогнозов доходов и расходов.          Реалистичность графика прогнозов доходов и расходов.          Грамотность представления материалов, оформленных в формах Excel-таблиц.</p>
D	Презентация проекта (20 баллов)	<b>Объективные:</b>
		<p>Визуализация. Качество презентации в PowerPoint.          Достоверность и убедительность презентации. Способность участника приводить доводы и обоснованные аргументы, устная речь.          Демонстрация уровня владения материалом.          Тайм-менеджмент.</p>
		<b>Субъективные:</b>
		<p>Качество публичного представления результатов выполнения задания.          Саморефлексия.          Креативность (творчество).</p>

## 2.5. Критерии оценки выполнения задания.

Этот раздел определяет критерии оценки и количество баллов (субъективных и объективных). Общая сумма баллов для всех критериев оценки должна быть 100.

№	Критерий	Оценки		
		Субъективная (если это применимо)	Объективная	Общая
1	Качество и оригинальность	5	20	25

	публичной презентации бизнес-идеи			
2	Качество и корректность планирования рабочего процесса	0	30	30
3	Качество проведения расчетов с применением программы «Excel»	0	25	25
4	Презентация проекта	10	10	20
	<b>Итого</b>	<b>15</b>	<b>85</b>	<b>100</b>

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

1	Ноутбук	HP 250 G4 или Lenovo G50-45 или аналогичный ОС MS-Windows Windows 8.1 (или более новая версия) 64 bits с последними установленными обновлениями. Microsoft OFFICE 2013, Adobe READER. Архиватор	Шт.	1/5
2	Мышь для компьютера и коврик для мыши	Оптическая проводная минимум 2-х кнопочная мышь. С колесиком навигации. В качестве примера Microsoft Compact Optical Mouse 500 Black USB	Шт.	1/5
3	Флип-чарт	Флип-чарт магнитно-маркерный на треноге с выдвижной планкой или аналог	Шт.	1/5
4	Бумага для флип-чарт	Бумага для флип-чарт белая, 67,5x98 см, 10 листов, 80 г/кв.м, Attache или аналог	Лист	4/5
5	Набор маркеров для флип-чарта	Набор маркеров для флип-чарта 4 цвета	Шт.	1/5
6	Планшет "Esselte" с зажимом для бумаг	с зажимом для бумаг или аналог	Шт.	1
7	Металлический шкаф	Шкаф ПРАКТИК AM 1891 S20499180102 или аналог	Шт.	1/5
8	МФУ лазерное для печати до формата А4 включительно, цветной	МФУ лазерный SAMSUNG SL-M2070 или аналог	Шт.	1/5
9	Вешалка для одежды	Вешалка для одежды	Шт.	1/5

#### РАСХОДНЫЕ МАТЕРИАЛЫ НА 1 Эксперта

Расходные материалы				
№	Наименование	Технические характеристики	Ед. измерения	Кол -во

1	Бумага для принтера	Бумага SvetaCopy или аналог	Лист	10
2	Авторучка шариковая	Авторучка шариковая масляная Erich Krause	Шт.	1
3	Простой чернографитный карандаш	Простой чернографитный карандаш твердо- мягкий	Шт.	1

### **ОБЩАЯ ИНФРАСТРУКТУРА КОНКУРСНОЙ ПЛОЩАДКИ**

Дополнительное оборудование, средства индивидуальной защиты

№	Наименование	тех. Характеристики дополнительного оборудования и средств индивидуальной защиты и ссылка на сайт производителя, поставщика	Ед. измерения	Кол -во
1	Широкоформатный монитор (телевизор, видео-панель) с диагональю не менее 40" с подставкой или набор проектор + экран	Широкоформатный монитор (телевизор, видео-панель) с диагональю не менее 40" с подставкой или набор проектор + экран	Шт.	1
2	Металлический шкаф	Шкаф ПРАКТИК АМ 1891 S20499180102 или аналог	Шт.	1
3	МФУ лазерное для печати до формата А4 включительно, цветной	МФУ лазерный SAMSUNG SL-M2070 или аналог	Шт.	1
4	Ноутбук	HP 250 G4 или Lenovo G50-45 или аналогичный ОС MS-Windows Windows 8.1 (или более новая версия) 64 bits с последними установленными обновлениями. Microsoft OFFICE 2013, Adobe READER. Архиватор	Шт.	1
5	Мышь для компьютера и коврик для мыши	Оптическая проводная минимум 2-х кнопочная мышь. С колесиком навигации. В качестве примера Microsoft Compact Optical Mouse 500 Black USB	Шт.	1
6	Короткофокусный проектор с экраном	Короткофокусный проектор с яркостью от 3000L с экраном	Шт.	1
7	Офисный стол	Ширина 1400 мм. глубина 600 мм. высота 750 мм.	Шт.	1/5
8	Офисный стул	Стул с низкой спинкой, без подлокотников, на четырех ножках или аналог	Шт.	5

### **ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ТРЕБОВАНИЯ К ПЛОЩАДКЕ/КОММЕНТАРИИ**

чество точек электропитания и их характеристики, количество точек интернета и требования к нему, количество точек воды и требования (горячая, холодная)

№	Наименование	Тех. характеристики		
1	Интернет	Проводной или Wi-fi не менее 100Мбит сек.		

2	Электричество	1 розетка на 220 Вольт (2 кВт)		
3	Кулер с питьевой водой	Кулер с питьевой водой		

#### 4. Схемы оснащения рабочих мест с учетом основных нозологий.

##### 4.1 Минимальные требования к оснащению рабочих мест с учетом основных нозологий.

Виды нозологий.	Площадь, м. кв.	Ширина прохода между рабочими местами, м.	Специализированное оборудование, количество.*
Рабочее место участника с нарушением слуха	1	1	1 шт. Индукционная система ИП2/К
Рабочее место участника с нарушением зрения	1	1	1 шт. - Программное обеспечение экранный увеличитель "ZoomText Magnifier 11.0"
Рабочее место участника с нарушением ОДА	2	1,5	Возможность трансформации рабочего места - «разумное приспособление». Оснащение специальным сиденьем, обеспечивающим компенсацию усилия при вставании либо возможность замены стула на собственную инвалидную коляску участника.
Рабочее место участника с соматическими заболеваниями	1	1	Не требуются
Рабочее место участника с ментальными нарушениями	1	1	Не требуются

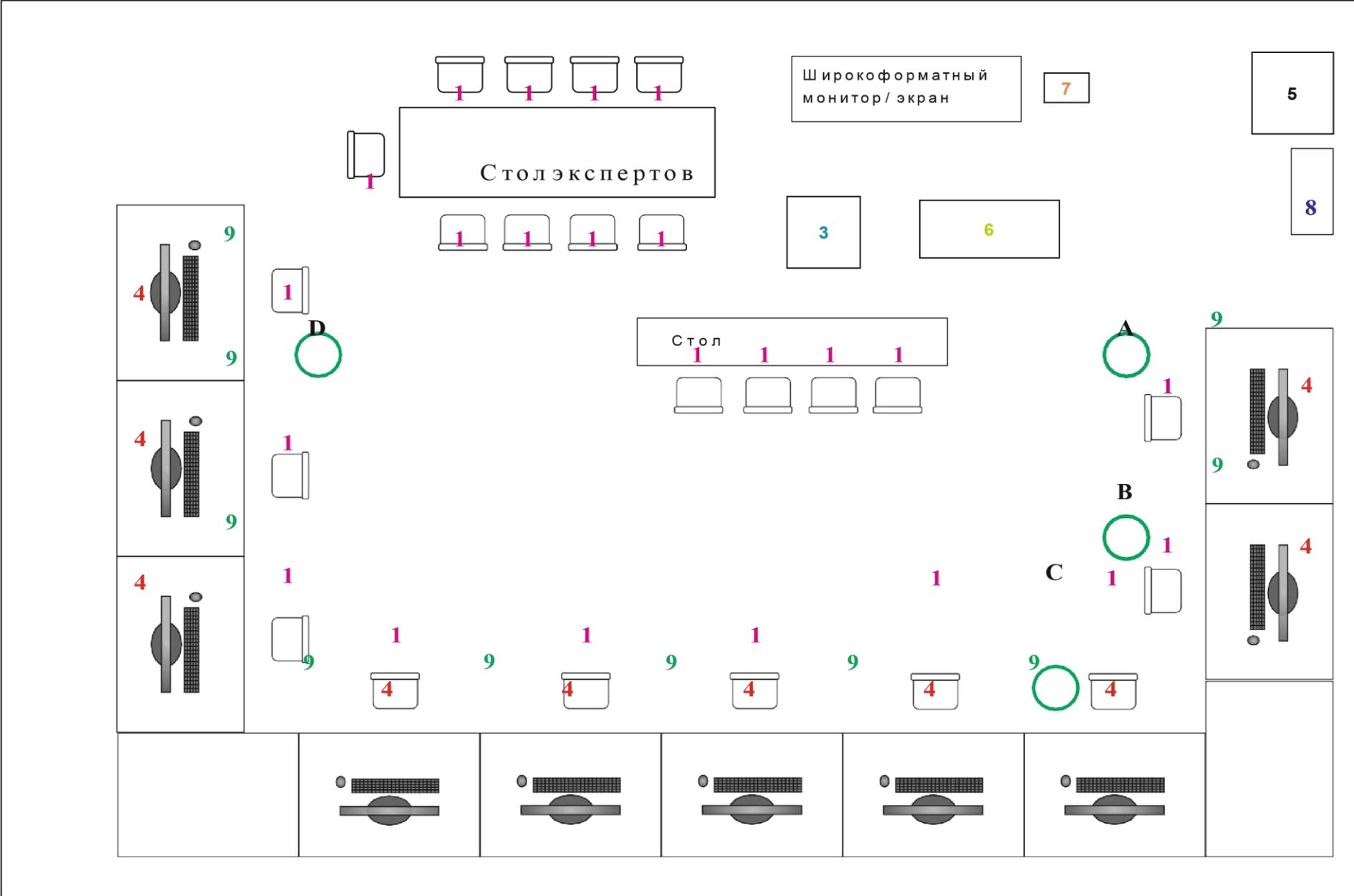
#### 4.2 Графическое изображение рабочего места с учетом основных нозологий.



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: <http://info-personal.ru/ohrana-truda/obespechivaemsotrudnikambezopasnuyu/>. Для организации рабочего место участника с нарушением опорнодвигательного аппарата необходимо учитывать ГОСТ Р. 57959-2017 Реабилитация инвалидов. Рабочее место для инвалида с поражением опорно–двигательного аппарата.

#### 4.3 Графическое изображение рабочих мест

Застройка осуществляется на группу участников (Схема застройки соревновательной площадки для всех категорий участников) - на 10 рабочих мест



- 1 - Стул
- 2 - Стул/компьютерное кресло/собственное инвалидное кресло участника
- 3 - Флипп - чарт магнитно - маркерный на треноге
- 4 - Ноутбук
- 5 - Кулер с питьевой водой и стаканами
- 6 - Проектор
- 7 - Демонстратор времени
- 8 - Корзина для мусора
- 9 - Стол

- А Рабочее место участника с нарушением ОДА
- В Рабочее место участника с нарушением зрения
- С Рабочее место участника с соматическими заболеваниями
- D Рабочее место участника с нарушением слуха

## 5. Требования охраны труда и техники безопасности.

### Техника безопасности при работе с компьютером.

1. Не трогать руками провода, электрические вилки и розетки работающего компьютера.
2. Запрещается работать на компьютере мокрыми руками или в сырой одежде.
3. Нельзя работать на компьютере, имеющем нарушение целостности корпуса или изоляции с неисправной идентификацией включения питания.
4. При появлении запаха гари или необычных звуков, немедленно выключить компьютер.
5. При появлении в процессе работы, каких либо неотложных дел нельзя оставлять компьютер без присмотра. Необходимо выключить компьютер, если срок отсутствия превышает 20 мин.
6. Нельзя что-либо класть на компьютер т.к. уменьшается теплоотдача металлических элементов.

### Действия до начала работы.

1. Осмотреть и привести в порядок рабочее место.
2. Отрегулировать освещение на рабочем месте, убедиться в отсутствие потока встречного света.
3. Проверить в правильности подключения электрооборудования в сети (в случае самостоятельной установки требуемого набора программных и аппаратных средств, необходимых для выполнения задания с учётом нозологии (наушники, Брайлевский дисплей (брайлевская строка) и т.п.).
4. Протереть салфеткой поверхность экрана и защитного фильтра.

5. Проверить правильность установки стола и клавиатуры.
6. Проверить готовность компьютерного оборудования к работе.
7. Соблюдать инструкцию по безопасности работы.
8. Соблюдать приёмы работы с компьютерным оборудованием.
9. Сообщить экспертам о готовности к работе.

#### **Действия во время выполнения работ.**

1. Включить блок питания.
2. Включить периферийные устройства.
3. Включить системный блок.
4. Продолжительность работы перед экраном не должна превышать 1 часа.
5. В течение всего рабочего времени стол содержать в порядке.
6. Открыть все вентиляционные устройства.
7. Выполнять санитарные нормы: соблюдать режим работы и отдыха.
8. Соблюдать правила эксплуатации компьютерной техники в соответствии с инструкциями.
9. Соблюдать расстояние до экрана в пределах 70-80см.
10. Соблюдать установленный временем режим работы. Выполнять упражнения для рук, глаз и т.д.
11. Во время работы запрещается одновременно касаться экрана и клавиатуры.
12. Запрещается касаться задней панели системного блока при включённом питании.
13. Запрещается попадание воды на системный блок, рабочую поверхность и другие устройства.
14. Запрещается производить самостоятельное вскрытие и ремонт оборудования.
15. После работы на компьютере не рекомендуется смотреть телевизор 2- 3 часа.

#### **Действия после окончания работ.**

1. Произвести закрытие всех активных задач.
2. Выключить питание системного блока.
3. Выключить питание всех периферийных устройств.
4. Отключить блок питания.
5. По окончании работы все осмотреть.

#### **Действия в случае аварийной ситуации.**

1. Во всех случаях поломок оборудования покинуть рабочее место и сообщить эксперту. Не принимать самостоятельных мер по ликвидации проблемы! В случае возгорания оборудования не принимать самостоятельных мер тушения!
2. В случае появления рези в глазах, резком ухудшении видимости, появлении боли в пальцах,  
при недомогании немедленно покинуть рабочее место сообщить эксперту и обратиться к врачу!

## КЕЙС «Х»

### в рамках конкурсного задания по компетенции «ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО»

#### V РЕГИОНАЛЬНОГО ЧЕМПИОНАТА «АБИЛИМПИКС»

К вам обратилась за помощью Светлана - индивидуальный предприниматель, который занимается организацией праздников. Ей необходима помощь в открытии нового направления - организация детских праздников под ключ.

Для того, чтобы понять, что у Светланы уже есть и подготовить предложение по развитию нового направления, мы провели интервью и уточнили нюансы ведения ее бизнеса.

Приводим выдержки из интервью, на которые можно опираться при разработке предложения, которое необходимо будет презентовать и выступить перед Светланой и инвесторами ее проекта.

Выдержка из интервью: *«Добрый день. Я владею компанией, «Рандеву», которая оказывает услуги по организации торжественных и деловых мероприятий под ключ, а так же оформляет праздничные и деловые площадки. В этом году мы приняли решение расширить нашу работу и предлагать клиентам организацию и оформление детских праздников. Светлана, расскажите пожалуйста, где вы планируете работать? Проект в этом году будем запускать в родном городе N (Справка: численность города N 600 тыс. человек, в городе много промышленных предприятий, уровень жизни высокий, средняя з/п по городу 38000 руб.).»*

*Так как в городе высокий спрос на услуги по организации детских праздников и данные услуги всего оказывают 3 компании: «Салют», «Яркость», «Радость Вам», поэтому, мы решили выйти на привлекательный сегмент и предложить свои услуги.*

*Я изучила, что компания "Салют" для проведения праздников каждый раз снимает помещение в аренду и привлекает новых партнеров для организации разных праздников. Компания "Яркость" не всегда вовремя начинает детский праздник, а компания "Радость Вам", проводит праздники практически по одним и тем же сценариям».*

У Светланы и ее команды есть собственные денежные средства на развитие данного направления в размере 300 тысяч рублей. Так же, после составления бизнесплана и анализа всех затрат, которые необходимы на открытие данного направления, будет принято решение в каком количестве необходимо взять денежные средства в банке или в Фонде Поддержки малого бизнеса, и какой срок окупаемости будет данного направления.

На данный момент, у Светланы уже есть отличная команда - ведущие, диджей, менеджеры мероприятий и сформированная база поставщиков, где они закупают необходимые товары для мероприятий. Так же, Светлана очень тепло относится к людям, поэтому ей очень легко находить новых партнеров, клиентов и выстраивать с ними деловые взаимоотношения.

Светлана точно знает где и как рассказывать о своих услугах, если они ищут заказчиков для организации деловых мероприятий. Она взаимодействует с крупными организациями и Правительством города.

Детские праздники - это новое направление и, в основном, Светлана считает, что потенциальные клиенты - это физические лица, но она пока не знает и не изучала вопрос о том, где, как и на каких площадках ей рассказывать о новом направлении своей деятельности.

Светлана провела опрос потенциальных клиентов и выяснила, что 70% опрошенных, готовы заплатить за организацию детского праздника не более 20000 рублей, 20% от 21000 до 50000 рублей, и 10% опрошенных, готовы платить не более 150000 рублей.

Компания «Салют» проводит праздники в среднем за 10000 рублей, «Яркость» и «Радость Вам» организует детские праздники за 30000 - 50000 рублей. А так же, Светлана изучила, что данные компании представлены на портале «2Гис». У компании «Радость вам» есть группы в социальных сетях, а компания «Яркость» работает через «сарафанное радио».

У Праздничного Агентства Светланы есть затраты, которые они платят постоянно за аренду офиса и помещения, где они проводят мероприятия, налоги, транспорт и зарплату руководящему составу в общем размере 150000 рублей. Помещение для проведения мероприятий зачастую бывает свободное и здесь, как раз есть возможность проводить детские праздники.

Светлана, считает, что если она сможет найти клиентов на организацию детских праздников, то она сможет их, в том числе, проводить на своей территории, тем самым, увеличить прибыль своего агентства.

Светлана просит помочь составить ей бизнес-проект по открытию нового направления «Организация детских праздников», посчитать сроки окупаемости затрат данного направления, предложить способы продвижения данной услуги и сделать выводы о целесообразности открытия данного направления.

**Данные формы будут предоставлены участникам всех категорий  
на соревновательной площадке в EXEL.**

*Форма описания концепции бизнес-проекта для школьников и студентов.*

№п/п	Модуль	Формы для заполнения
1	<b>Модуль А "Генерация бизнес-идей, её анализ и оценка."</b>	Форма описания концепции бизнес-проекта
		Форма оценки бизнес-идеи(SWOT-анализ)
2	<b>Модуль В "Составление маркетингового и производственного разделов бизнес-плана"</b>	Общая концепция маркетингового плана
		Описание продукта
		Ценообразование
		Место и способ реализации
		Продвижение
		Производственная цепочка
		Производственный план
3	<b>Модуль С "Составление организационного и финансового разделов бизнес-плана"</b>	Последовательные цели и задачи на ближайший год по SMART
		Перечень персонала и его описание
		Определение общих расходов
		Прогноз доходов и расходов, определение финансовых результатов
4	<b>Модуль D "Презентация проекта"</b>	Структура презентации

**Форма "Концепция бизнес-проекта"**

<b>№пп</b>	<b>Вопросы</b>	<b>Ответы</b>
<b>1</b>	<i>Какой продукт /услугу вы планируете продавать, подробно опишите продукт/услугу.</i>	
<b>2</b>	<i>Кому Вы планируете продавать продукт/услугу?(Опишите подробно вашу целевую аудиторию учитывая возраст, пол, интересы, уровень доходов и т.д.)</i>	
<b>3</b>	<i>Как вы будете продавать продукт услугу?(укажите каналы продаж и способы взаимодействия с клиентом)</i>	
<b>4</b>	<i>Какую потребность клиентов вы будете удовлетворять?</i>	

**Форма "SWOT -анализ бизнес-идеи"**

<b>Бизнес ИЗНУТРИ</b>	
<b>СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ:</b>	<b>СЛАБЫЕ СТОРОНЫ:</b>
<i>Например: Наличие собственных средств помещений Опыт работы в сфере Низкая цена на продукт Наличие опыта Наличие оборудования</i>	<i>Например: Нет уникальности в продукте Отсутствие трудовых ресурсов Отсутствие навыков управления</i>
<b>Бизнес СО СТОРОНЫ</b>	
<b>ВОЗМОЖНОСТИ:</b>	<b>УГРОЗЫ:</b>

<p><i>Например:</i>  <i>Низкий уровень конкуренции</i>  <i>Наличие потребности в продукте или дефицит продукции на рынке</i>  <i>Предоставление субсидий под данный вид деятельности</i></p>	<p><i>Например:</i>  <i>Необходимость лицензировать деятельность</i>  <i>Ужесточение законов в данной нише</i>  <i>Высокая рекламная активность конкурентов</i></p>
--	---

**Форма "Концепция маркетингового плана"**

<b>Мой товар/услуга</b>		<b>Мои клиенты</b>
<b>Тенденции развития отрасли</b>		<b>Мои конкуренты</b>

**Форма "Описание продукта"**

Характеристики	Позиция №1 _____ _____	Позиция №2 _____ _____	Позиция №3 _____ _____
<b>Качество (Характеристики)</b>			
<b>Упаковка (Оформление)</b>			

<b>Сопровождающие услуги (сервис)</b>			
<b>Гарантии</b>			

<b>Форма "Ценообразование"</b>			
<b>Характеристики</b>	<b>Позиция №1</b> _____ _____	<b>Позиция №2</b> _____ _____	<b>Позиция №3</b> _____ _____
<b>Затраты на единицу продукции</b>			
<b>Стоимость, которую могут заплатить потребители</b>			
<b>Цены конкурентов</b>			
<b>Цена окончательная</b>			
<b>Причина установления такой цены</b>			
<b>Система скидок</b>			
<b>Возможность предоставления кредита или отсрочки</b>			

<b>Форма "Место и способ реализации"</b>	
<b>Описать место, где будет располагаться бизнес или его отдельные подразделения, обоснуйте свой выбор.</b>	<b>Опишите способы реализации продукции, обоснуйте свой выбор</b>


<b>Форма "Продвижение"</b>		
<b>Вид рекламы</b>	<b>Метод использования</b>	<b>Стоимость</b>
<b>Вид стимулирования продаж</b>	<b>Метод использования</b>	<b>Стоимость</b>

<b>Форма "Последовательные задачи и цели на ближайший год по SMART"</b>	
<b>п.н</b>	<b>Цели и задачи</b>
<b>1</b>	<i>Цель 1</i>
<b>2</b>	<b>Задача 1</b>
<b>3</b>	<b>Задача 2</b>
<b>4</b>	<b>Задача 3</b>
<b>5</b>	<b>Задача 4</b>
<b>6</b>	<b>Задача 5</b>

7	<i>Цель 2</i>
8	Задача 1
9	Задача 2
10	Задача 3
11	Задача 4
12	Задача 5
13	<i>Цель 3</i>
14	Задача 1
15	Задача 2
16	Задача 3
17	Задача 4
18	Задача 5
19	<i>Цель 4</i>
20	Задача 1
21	Задача 2
22	Задача 3
23	Задача 4
24	Задача 5

## SMART-цели

Значение	Пояснение
<b>Specific</b> (Конкретность)	Объясняется, что именно необходимо достигнуть.
<b>Measurable</b> (Измеримость)	Объясняется, в чем будет измеряться результат.
<b>Attainable</b> (Достижимость)	Объясняется, за счёт чего планируется достигнуть цели.
<b>Relevant</b> (Актуальность)	Определение истинности цели. Необходимо удостовериться, что выполнение данной задачи действительно необходимо.
<b>Time-bound</b> (Ограниченность во времени)	Определение временного триггера/промежутка по наступлению/окончанию которого должна быть достигнута цель (выполнена задача).

20

### Форма "Перечень персонала и его описание"

п.н	Должность	Квалификационные требования	Количество	Ставка, тыс.руб в месяц	Фонд оплаты труда, тыс.руб в год
1					0
2					0
3					0
4					0
5					0
6					0

7					0
8					0
9					0
10					0

<b>Структура Презентации</b>	
п.н	Слайды
1	<b>Название Презентации</b>
2	<b>Концепция проекта</b>
3	<b>SWOT-анализ бизнес-идеи</b>
4	<b>Описание продукта и цена</b>
5	<b>Портрет целевого клиента</b>
6	<b>Продвижение продукта</b>
8	<b>Цели и задачи проекта</b>
9	<b>Команда проекта</b>
11	<b>Основные выводы и итоги</b>

**Форма описания концепции бизнес-проекта для специалистов.**

<b>Форма "Перечень персонала и его описание"</b>					
<b>п.п</b>	<b>Должность</b>	<b>Квалификационные требования</b>	<b>Количество</b>	<b>Ставка, тыс.руб в месяц</b>	<b>Фонд оплаты труда, тыс.руб в год</b>
1					0
2					0
3					0
4					0
5					0
6					0
7					0
8					0
9					0
10					0





<b>11</b>	<b>Всего расходов</b>	<b>0</b>												
<b>12</b>	<b>Валовая прибыль (Доходы за вычетом расходов)</b>	<b>0</b>												
<b>13</b>	<b>Налоги</b>													<b>0</b>
<b>14</b>	<b>Чистая прибыль</b>	<b>0</b>												

<b>Структура Презентации</b>	
<b>п.н</b>	<b>Слайды</b>
<b>1</b>	<b>Название Презентации</b>
<b>2</b>	<b>Концепция проекта</b>
<b>3</b>	<b>SWOT-анализ бизнес-идеи</b>
<b>4</b>	<b>Описание продукта и цена</b>
<b>5</b>	<b>Портрет целевого клиента</b>
<b>6</b>	<b>Продвижение продукта</b>
<b>7</b>	<b>Производственный план</b>

<b>8</b>	<b>Цели и задачи проекта</b>
<b>9</b>	<b>Команда проекта</b>
<b>10</b>	<b>Доходы, расходы, финансовый результат</b>
<b>11</b>	<b>Основные выводы и итоги</b>