

Кузьмина Алена Викторовна, преподаватель
ФГБОУ ВО УдГУ МКПО
г. Ижевск, Удмуртская Республика

Методические указания подготовки студентов к демонстрационному экзамену по компетенции R11 «Предпринимательство»

Аннотация: в предложенном варианте указана последовательность выполнения работы студентов в соответствии с оценочным листом и заданием.

Ключевые слова: демонстрационный экзамен, компетенция R11 «Предпринимательство», подготовка к экзамену, последовательность действий при подготовке

Пояснительная записка

Методические указания способствуют закреплению и систематизации знаний студентов в сфере Предпринимательства. Также формируются практические умения выполнять работы в соответствии с нормативными требованиями предприятий.

Организация работы студентов учитывает формирование навыков самостоятельной работы, развитие активной мыслительной деятельности (анализ, обобщение, выводы), развитие коммуникативных навыков и информационной культуры, учитывается понимание значимости выбранной профессии, воспитание чувства ответственности, предприимчивость.

Общие требования безопасности на занятиях

Во время занятий студенты должны соблюдать правила внутреннего распорядка колледжа, дисциплину и порядок, правила личной и общественной гигиены, установленные режимы труда и отдыха.

1. Студенты обязаны соблюдать правила пожарной безопасности, знать места расположения первичных средств пожаротушения, путей эвакуации из учебного кабинета.
2. При возникновении несчастного случая оказать первую помощь, обратиться в медпункт.
3. Соблюдать все указания преподавателя по порядку выполнения работы.
4. Постоянно поддерживать порядок на рабочем месте.
5. В конце занятия привести в порядок рабочее место, сдать практическую работу, учебные пособия, нормативные документы, ИТК, раздаточный материал и т.д.).

Методические указания к выполнению работ

Содержанием задания Демонстрационного экзамена является Предпринимательская деятельность. Задание ДЭ имеет несколько модулей, выполняемых последовательно. Перед началом экзамена участники разрабатывают и представляют для заочного оценивания экспертам разработанный бизнес-план компании (проекта) с приложениями. В ходе экзамена участники защищают свой бизнес-план по модулям, содержание которых соответствует разделам бизнес-плана. Защита модулей (за исключением сдвоенного модуля А1G1, оценка которого производится оценивающими экспертами заочно) проходит в форме публичной презентации, Специальный этап выполняется письменно и сдается на проверку экспертам без публичной презентации. Описание модуля 1: А1G1 (сдвоенный модуль) Бизнес-план команды и Технико-экономическое обоснование проекта, включая финансовые инструменты и показатели

Модуль А1 «Бизнес-план команды».

1.1. Сроки и форма представления материала. Команда разрабатывает бизнес-план, который должен содержать краткую, но понятную информацию и давать ответы на волнующие инвесторов вопросы — каков объем инвестиций, сроки кредитования, гарантии возврата, объем собственных средств, а также другая значимая информация, которая будет оцениваться в соответствующих модулях задания. Разделы бизнес-плана должны давать расширенную информацию о проекте и доказывать правильность расчетов.

Участники команды должны направить электронную копию Бизнес-плана с обязательными приложениями на электронный адрес главного эксперта ДЭ не позднее 09.00 часов подготовительного дня.

1. Бизнес-план в формате Word (или аналоги);
2. Обязательные приложения:
 - Видео ролик в формате mp4/avi/mov (или аналоги), длительностью не более 90 секунд.
 - Информационно-рекламный плакат в формате .jpeg (или аналоги).
 - Рецензия в формате .pdf. (или аналоги)
 - Ссылка на опрос в google форме (или аналоги).
 - Материалы, подтверждающие проведение маркетингового исследования.
 - Финансовые расчеты в формате MS Excel (или аналоги).

Три бумажные копии бизнес-плана, плакат и рецензия каждой участвующей команды должны быть представлены до начала демонстрационного экзамена, не позднее 9.00 Подготовительного дня для заочного оценивания экспертами. Материалы следует присылать архивом, название которого должно содержать название проекта. Файлы в архиве следует обозначать следующим образом: Пример: БП_Наименование проекта_Фамилия участника 1_Фамилия участника 2

1.2. Требования к формату бизнес-плана

Размер страниц бизнес-плана должен быть 21 x 29,7 см (стандарт А4) и, за исключением титульного листа, все листы должны быть пронумерованы. Бизнес-план должен быть не более 24 страниц, включая титульный лист, формы с примерами, маркетинговые материалы и другие сопроводительные документы. Письменный вариант БП должен быть сшит «пружинами», иметь прозрачную обложку в перед титульным листом и твердую непрозрачную обложку в конце. Все представленные материалы являются частью бизнес-плана. Текст печатается на одной стороне листа, используется сквозная нумерация страниц. Номер страницы проставляется внизу листа справа. На титульном листе бизнес-плана проставляется дата и подписи участников экзаменов, подтверждающие авторство. В приложения выносятся дополнительный материал, необходимый для подтверждения рассматриваемых положений: таблицы вспомогательных цифровых данных, инструкции, методический материал, компьютерные распечатки, иллюстрации вспомогательного характера, формы отчетности и другие документы. Страницы с приложениями входят в общий объем бизнес-плана.

1.3. Проверка авторства текста бизнес-плана

Проверка авторства формулировок бизнес-плана проводится с использованием системы <https://www.antiplagiat.ru/> (или аналоги). Если процент оригинальности представленного бизнес-плана составляет менее 50%, это влечет за собой обнуление оценок модуля А «Бизнес-план» за аспекты, относящиеся к оцениванию бизнес-плана. При оценивании бизнес-плана дополнительно оценивается процент оригинальности, составляющий более 90%.

1.4. Требования к оформлению текста бизнес-плана

Текст бизнес-плана должен быть набран шрифтом 12 пп, TimesNewRoman (или аналоги), интервал 1,5 строки. Текст работы должен иметь следующие поля: левое – 30 мм, верхнее, нижнее – 20 мм, правое – 10 мм. Допускается уменьшение межстрочного интервала до 1,0 в таблицах. Также допускается применение диаграмм, построенных на компьютере с помощью программных продуктов. Неприемлемо использовать профессионально сделанные графики и диаграммы (перепечатка из книг, учебников и пр.). Основной текст работы должен быть выровнен по ширине с отступом 1,25 пп. Следует использовать автоматическую расстановку переносов в словах. Таблицу в зависимости от ее размера обычно помещают под текстом, в котором впервые дана на нее ссылка. Если размер таблицы превышает одну страницу, то таблицу следует размещать в Приложении. Все таблицы, если их несколько, нумеруются арабскими цифрами, без указания знака номера. Номер размещают в правом верхнем углу над заголовком таблицы после слова «Таблица...», например, Таблица 1, Таблица 2. Таблицы снабжают тематическими заголовками, которые располагаются по центру страницы и пишут с прописной буквы без точки в конце. В качестве иллюстраций в работах могут быть представлены чертежи,

схемы, диаграммы, рисунки и т.п. Все иллюстрации обозначают в тексте словом «рисунок». Иллюстрации могут быть выполнены на компьютере, как в чернобелом, так и в цветном варианте. Все иллюстрации должны быть пронумерованы (внизу, по центру). Нумерация сквозная, т.е. через всю работу. Если иллюстрация в работе единственная, то она не нумеруется. Все иллюстрации необходимо снабжать подписью, располагаемой под иллюстрацией в центре страницы после слов «Рис...». Рисунки в зависимости от их размера располагают в тексте непосредственно после того абзаца, в котором данный рисунок был впервые упомянут, или на следующей странице, а при необходимости – в приложении.

1.5. Требования к структуре бизнес-плана

На титульном листе должно быть указано название образовательной организации, название команды, название компании/проекта (если расходится с названием команды), имена участников команды, дата представления (дата подготовительного дня) и подписи участников. Вторая страница – Содержание. На третьей странице размещается «визитка» команды, где должен быть представлен краткий обзор выбранного командой бизнеса, а также описание

профессионального опыта, навыков и компетенций каждого члена команды, позволяющих добиться успеха.

Бизнес-план должен содержать следующие разделы:

1. Резюме бизнес-идеи
2. Описание компании
3. Целевой рынок
4. Планирование рабочего процесса
5. Маркетинговый план
6. Устойчивое развитие
7. Техничко-экономическое обоснование проекта (включая финансовый план)

1.6. Требования к оформлению финансовых расчетов (финансовая модель) Данные, приведенные в бизнес-плане в Excel, могут использоваться (в том числе – корректироваться) в ходе работы на площадке. Динамику необходимо показывать наглядно – схемы, графики, диаграммы. Горизонт планирования расчетов финансовой модели должен составлять не менее двух лет. Финансовые расчеты представляются в виде отдельного файла в формате Excel (или аналоги). Названия листов финансовой модели, выполненной в MS Excel (или аналоги) носят рекомендательный характер: Лист1. Данные для расчетов: % займа, натуральные величины, налоговые ставки региона, ставки дисконтирования и другие показатели необходимые для обоснования расчета.

Лист 2. Расчеты инвестиционного капитала (первоначальных затрат)

Лист 3. План на будущие периоды Доходов и расходов

Лист 4. Расчеты себестоимости продукции

Лист 5. Факт прошлых периодов Доходов и расходов

Лист 6. Фактический баланс на предыдущую отчетную дату

Лист 7. Прогнозный баланс

Лист 8. План ДДС будущих периодов Доходов и расходов с указанием необходимого оборотного капитала.

Лист 9. Факт ДДС за прошлые периоды

Лист 10. Показатели деятельности (ОБЯЗАТЕЛЬНЫЕ: полные инвестиции в проект (стартовые+оборотный), простой и дисконтированные периоды окупаемости, NPV, IRR, IP, Рентабельность продаж по проекту, другие значимые показатели)

Ссылки в файле допустимы только внутри таблицы. Не допускаются внешние ссылки, скрытые ссылки на данные, таблицы, картинки. Если такие ссылки обнаруживаются в таблице MS Excel (или аналоги) – значение ячеек полностью заменяются на данные.

1.7. Требования к оформлению информационно – рекламного плаката.

Информационно – рекламный плакат должен отвечать следующим требованиям:

1. Формат А3;

2. Полноцвет (3 и более цветов);

3. Назначение – реклама.

4. Формат файла .jpeg (или аналоги)

5. Размер не более 150 Мб. Рекламный плакат должен содержать визуальный образ продукта (услуги), логотип, слоган, актуальные контакты.

1.8. Требования к формату и содержанию видеоролика Формат и требования к видеоролику:

1. В видеоролике должна присутствовать начальная заставка не менее 3 секунд (название проекта и фио авторов).

2. В видеоролике должна присутствовать конечная заставка не менее 3 секунд (название проекта + Контакты).

3. Размер ролика не должен превышать 150 Мб, продолжительность – не более 90 сек.

4. Формат ролика - mp4/avi/mov (или аналоги).

5. В ролике должна присутствовать ссылка на правомерность используемых аудио и видео материалов.

1.9. Требования к внешней рецензии В качестве приложения к бизнес-плану представляется внешняя рецензия сторонней организации, эксперты которой компетентны в теме разработанного проекта (бизнес-плана) на предмет реалистичности и реализуемости данного проекта (рекомендуемый объем – до 1 страницы шрифт 12 пп, TimesNewRoman, интервал 1,5 строки). Рецензия не входит в общий объем бизнес-плана и предоставляется отдельно.

1.10. Требования к оформлению ссылки на google-опрос (или аналоги) Ссылка на google-опрос (или аналоги) предоставляется в виде отдельного файла в формате MS Word (или аналоги), содержащего рабочую ссылку. Опрос должен содержать вопросы, необходимые и актуальные для данного статистического исследования. Вопросы должны быть составлены таким образом, чтобы исключить сомнения, что ответы на них, могут быть использованы во вред опрашиваемому. Модуль G1 «Технико-экономическое обоснование проекта, включая финансовые инструменты и показатели» В этом модуле участники должны провести точные расчеты на период не менее 2 лет, доказывающие, что задуманный бизнес будет иметь прибыль. Необходимо обосновать и аргументировать способы финансирования вашего проекта на стартовом этапе. Следует составить бюджет инвестиций, отдельно выделяя расходы стартового этапа, приобретение объектов основных средств, формирование оборотного капитала, а также определить источники финансирования – собственные средств и внешние источники. В отношении заемного капитала следует учесть его стоимость и условия возврата. Участникам необходимо представить и обосновать свой способ ведения бухгалтерского учета. В этом модуле необходимо использовать результаты маркетинговых исследований по проявлению целевой группы/целевых групп при определении прогнозных объемов продаж. Необходимо определить и обосновать источники финансирования, произвести корректные расчеты процентов за пользование заемными средствами, представить график возврата заемных средств или обосновать отсутствие заемных средств. В рамках данного модуля участники должны составить бюджет доходов и расходов, бюджет движения денежных средств, прогнозный баланс, потребность в оборотном капитале, а также рассчитать и интерпретировать значимые экономические показатели (PP, DPP, NPV, IRR, IP и другие). При расчете стоимости продукции желательно воспользоваться как минимум одной из известных моделей калькуляции расходов (direct-costing, absorption costing, standard-costing, activity based costing и пр.), а при обосновании ценообразования – моделями или методами ценообразования (затратные, рыночные, параметрические и пр. методы). Расчеты должны быть реалистичными и правильно выполненными. Кроме того, необходимо обратить внимание на практико-ориентированность, с одной стороны, и на точные расчеты, с другой стороны. Расчеты по прибылям и убыткам должны быть реалистичными и правильно выполненными. Все расчёты выполняются в электронных таблицах. Участники должны быть осведомлены о том, что жюри обращает внимание на понимание расчетов стоимости и проверяет, являются ли цифры реалистичными. Оценивающие эксперты проверяют корректность расчетов финансовых

Модуль G1 «Технико-экономическое обоснование проекта, включая финансовые инструменты и показатели»

В этом модуле участники должны провести точные расчеты на период не менее 2 лет,

доказывающие, что задуманный бизнес будет иметь прибыль. Необходимо обосновать и аргументировать способы финансирования вашего проекта на стартовом этапе. Следует составить бюджет инвестиций, отдельно выделяя расходы стартового этапа, приобретение объектов основных средств, формирование оборотного капитала, а также определить источники финансирования – собственные средств и внешние источники. В отношении заемного капитала следует учесть его стоимость и условия возврата. Участникам необходимо представить и обосновать свой способ ведения бухгалтерского учета. В этом модуле необходимо использовать результаты маркетинговых исследований по проявлению целевой группы/целевых групп при определении прогнозных объемов продаж. Необходимо определить и обосновать источники финансирования, произвести корректные расчеты процентов за пользование заемными средствами, представить график возврата заемных средств или обосновать отсутствие заемных средств. В рамках данного модуля участники должны составить бюджет доходов и расходов, бюджет движения денежных средств, прогнозный баланс, потребность в оборотном капитале, а также рассчитать и интерпретировать значимые экономические показатели (PP, DPP, NPV, IRR, IP и другие). При расчете стоимости продукции желательно воспользоваться как минимум одной из известных моделей калькуляции расходов (direct-costing, absorption costing, standard-costing, activity based costing и пр.), а при обосновании ценообразования – моделями или методами ценообразования (затратные, рыночные, параметрические и пр. методы). Расчеты должны быть реалистичными и правильно выполненными. Кроме того, необходимо обратить внимание на практико-ориентированность, с одной стороны, и на точные расчеты, с другой стороны. Расчеты по прибылям и убыткам должны быть реалистичными и правильно выполненными. Все расчёты выполняются в электронных таблицах. Участники должны быть осведомлены о том, что жюри обращает внимание на понимание расчетов стоимости и проверяет, являются ли цифры реалистичными. Оценивающие эксперты проверяют корректность расчетов финансовых показателей, ориентируясь на финансовую модель и данные, указанные в бизнесплане. Предоставление заведомо ложной информации влечет за собой обнуление оценок за соответствующие критерии.

Описание модуля 2: D1E1 (сдвоенный) Маркетинговое планирование и Планирование рабочего процесса + Специальный этап

Модуль D1 «Маркетинговое планирование»

Участникам, с помощью методов стратегического анализа (SWOT и PEST), необходимо определить измеримые и достижимые цели и задачи в области маркетинга, проанализировать конкурентную среду по нескольким показателям, определить и обосновать выбор маркетинговой стратегии, выбрать и поименовать каналы продвижения и сбыта, а также стратегию ценообразования. Участники экзамена должны определить маркетинговые инструменты,

применимые на протяжении всего жизненного цикла клиента, и наиболее эффективные для данного продукта/услуги и целевой аудитории. При планировании маркетинговых мероприятий необходимо принимать в расчет формулу 4 «Р», объяснять её применительно к выбранному продукту/услуге, анализировать взаимовлияние элементов этой модели. Маркетинговые мероприятия должны опираться на результаты маркетингового исследования рынка. Команде надо разработать детальный маркетинговый план для этапа запуска и дальнейших этапов функционирования проекта, который отражает выбранную маркетинговую стратегию. В соответствии со стратегией участникам необходимо выбрать и обосновать рекламную модель, а также определить и обосновать основные рекламные мероприятия, уметь рассчитывать их стоимость и анализировать эффективность их применения с помощью разнообразных методов оценки, корректно определять маркетинговый бюджет. Кроме того, важно правильно распределить функциональные обязанности членов команды в области маркетинга, возможность передачи некоторых функций на аутсорсинг или обосновать отсутствие такой необходимости. При демонстрации результатов маркетинговых исследований оценивается, выбранный метод исследования, соответствие метода исследования и задач маркетинга, показатели квотности и репрезентативности выборки исследования при анализе результатов. Обязательно наличие анкеты и ссылки на базу данных исследования в google форме. Для обеспечения репрезентативности выборки, необходимо, чтобы в опросе приняло участие не менее 1% от доли, которую компания планирует занять на выбранном рынке. Приветствуется проведение полевых исследований, глубинных интервью и других коммуникативных способов выявления предпочтений целевой аудитории. Фактически реализованная рекламная кампания представляется, в виде анализа результатов запланированной стоимости на привлечение 1 клиента и других показателей эффективности. Предоставление заведомо ложной информации влечет за собой обнуление оценок за соответствующие критерии. Результаты работы над модулем представляются в виде публичной презентации.

Модуль Е1 «Планирование рабочего процесса»

Этот модуль направлен на визуализацию бизнес-процессов с использованием различных современных методик, приемов структурирования и нотаций, приветствуется применение специализированных программных продуктов. Необходимо определить и обосновать выбор ключевых бизнес-процессов, выстроить их в логичной последовательности. При планировании реализации своего проекта необходимо применять методики (концепции) управления производством (бизнес-процессами), а также пояснять основные моменты этой методики на собственном примере. Также необходимо определить потребность в различных ресурсах (материальных, финансовых, информационных и трудовых) для, как минимум, ключевых бизнес-процессов. Участники должны показать и обосновать позитивный и негативный сценарии

развития бизнеса, разработать антикризисный план и наметить возможные пути выхода из проекта. При определении бизнес-процессов, необходимо отнести их к определенным группам: управляющие, операционные и поддерживающие, а также представить показатели их результативности и эффективности для, как минимум пяти ключевых бизнес-процессов. В этом модуле также определяется организационная структура компании и возможность изменения организационной структуры на различных этапах бизнес-проекта (этап запуска, этап роста и этап устойчивого развития бизнеса), а также распределение ролей и функционала для различных этапов развития проекта. В модуле оцениваются фактически примененные методы и средства управления и структурирования бизнес-процессов. Для планирования реализации проекта используйте информационные программные средства (MS Project, Expert Project и т.п.) Результаты работы над модулем представляются в виде презентации. Необходимо постараться продуктивно использовать время, выделенное на презентацию итогов работы по модулю. Предоставление заведомо ложной информации влечет за собой обнуление оценок за соответствующие критерии.

Специальный этап

Задание

По результатам выполнения заданий демонстрационного экзамена будет применена схема перевода баллов из стобалльной шкалы в оценки по пятибалльной шкале.

Оценка	2	3	4	5
Отношение полученного количества баллов к максимально возможному (в процентах)	0,00% - 19,99%	20,00% - 39,99%	40,00% - 69,99%	70,00% - 100,00%

Список оборудования и материалов, запрещенных на площадке, (при наличии):
смартфоны (телефоны), планшеты, умные часы, электронные книги, еда и напитки.

Детальная информация о распределении баллов и формате оценки.

Модуль задания, где проверяется критерий	Критерий	Длительность модуля	Судейские баллы	Объективные баллы	Общие баллы
A1 Бизнес-план команды	A Бизнес-план команды	1:00:00	11,00	4,00	15,00
G1 Техничо-	G Техничо-	1:30:00	9,00	1,00	10,00

экономическое обоснование проекта, включая финансовые инструменты и показатели	экономическое обоснование проекта, включая финансовые инструменты и показатели				
D1 Маркетинговое планирование	D Маркетинговое планирование	0:55:00	8,00	4,00	12,00
E1 Планирование рабочего процесса	E Планирование рабочего процесса	1:00:00	8,00	4,00	12,00
E2 Специальный этап	E Планирование рабочего процесса	1:45:00	10,00	5,00	15,00
Итого		6:10:00			