

Компетенция «Предпринимательство» (R1 Entrepreneurship)



Загребнев Виталий Юрьевич, эксперт, БПОУ Омской области «Торгово-экономический колледж им. Г.Д. Зуйковой», tradeconomy@mail.ru

Компетенция «Предпринимательство» (R11 Entrepreneurship) ранее была представлена только на национальном чемпионате WorldSkills Россия. Несмотря на то, что она отсутствует на мировом чемпионате, а на чемпионате Европы (EuroSkills) является презентационной, соревнования по ней проводятся много лет.

Основой конкурсных заданий являются идеи, предложенные основоположником данной компетенции, г-ном Кагукка (Финляндия), которые, в общем случае, описывают полный процесс создания своего дела от момента зарождения бизнес-идеи до представления бизнес-плана, включая вопросы маркетинга, рекламы и т.п. Полная информация о конкурсном задании была доступна заранее на сайте WorldSkills Россия (<http://worldskills.ai/>) и сайте финала СФО (<http://wsr24.ru>).

В 2016 г. команду Омской области представляли студентки 3 курса БПОУ Омской области «Торгово-экономический колледж им. Г.Д. Зуйковой» специальности «Экономика и бухгалтерский учет (по отраслям)» Пугачева Ксения и Куянова Кристина.

Конкурс проходит в течение 3-х дней примерно по 5-7 часов чистого соревновательного времени в день. Для каждой команды оборудовано рабочее место с 2-мя ноутбуками, подключенными к сети Интернет. Все материалы, подготавливаемые участниками, распечатываются и передаются экспертам.

Особенностью данной компетенции является то, что, фактически, более значимым с точки зрения успеха, является первый конкурсный день, в который участникам предстоит создать бизнес-идею в заранее неизвестной им предметной области.

Например, в 2016 г. организаторами финала были предложены следующие темы:

1. Внутренний туризм.
2. Культурно-досуговая деятельность.
3. Физкультурно-спортивная деятельность.
4. Импортозамещение.

Эти темы были озвучены экспертам непосредственно за 15 минут до начала соревнования. Однако в ходе совещания экспертов и по решению

Главного эксперта компетенции (А.Н. Парамонов, г. Москва) была принята предложенная им область: Hand made (буквально: «сделано руками»). Таким образом, все участники оказались в равных условиях.

Необходимо отметить, что при подготовке Омской команды с ней ранее прорабатывались несколько возможных вариантов бизнес-проектов: оказание услуг, производство товаров, социальная практика. Дальнейшая работа показала, что этот вариант подготовки является верным и предложенная командой Омской области бизнес-идея была в числе ранее проработанных идей.

Несмотря на то, что конкурсное задание достаточно подробно описывает все этапы и содержание бизнес-проекта, множество вопросов решается непосредственно в течение соревнования. Главным из них является вопрос о способах и критериях оценки конкурсных заданий.

Оценивание по данному этапу конкурсных заданий включает в себя 2 способа: субъективный и объективный. Названия являются историческими и, на наш взгляд, не совсем отражают суть методов. На каждом этапе 3-4 критерия являлись субъективными и 1-2 — объективными.

Субъективный способ оценивания предполагает выставление баллов каждым экспертом по каждому критерию в специальном оценочном листе (с точностью до 0,1). Причем, если критерии оценки известны заранее (опубликованы на сайте), то градации этих критериев определяются совещанием экспертов в тот момент, когда участники выполняют задания. Критерии оценки на финале WorldSkills Siberia 2016 представлены в таблице ниже:

Модуль АШ1 (Представление команды и бизнес-идеи)

1. Креативность (3 балла):
 - название команды соответствует бизнес-идее [0...1];
 - определены сильные и слабые стороны членов команды [0...1];
 - определены ключевые факторы успеха членов команды [0...1].
2. Представление бизнес-идеи (3 балла):
 - сделало описание рынка [0... 1];
 - определено место продукта на рынке [0... 1];
 - определена стадия рынка бизнес-идеи (рост, падение и пр.) [0... 1].
3. Качество описания продукта (3 балла):
 - высокое [2...3];
 - среднее[1...2];
 - низкое [0... 1],
4. Практическая значимость (3 балла):
 - бизнес можно организовать прямо сейчас (3 балла);
 - бизнес в перспективе будет являться прибыльным (2 балла);

Модуль С1 (Определение целевой аудитории)

1. Точность в определении целевого рынка (2 балла):
 - определена география рынка [0... 1];
 - определена структура рынка производства [0... 1].
2. Оценка целевого рынка (2 балла):
 - объем целевого рынка в штуках [0...1];
 - объем целевого рынка в рублях [С П
3. Конкурентный анализ (2 балла):
 - определен список конкурентов [0...1];
 - составлена сравнительная таблица конкурентов [0... 1].
4. Качество презентации:
 - в презентации присутствуют графики, организационные диаграммы [0.1];
 - наличие лаконичных комментариев к схемам и таблицам [0... 1].

<ul style="list-style-type: none"> - прибыль от реализации бизнес-идеи практически отсутствует (1 балл); - бизнес организовать невозможно (0 баллов). 	
Модуль D1 (Планирование рабочего процесса)	Модуль E1 (Маркетинговое планирование)
<p>1. Полнота описания бизнес-процесса (2 балла):</p> <ul style="list-style-type: none"> - наличие визуализации бизнес-процесса [0... 1]; - описание места клиента в бизнес-процессе [0...1]. <p>2. Логичность бизнес-процесса (2 балла):</p> <ul style="list-style-type: none"> - наличие взаимосвязанных бизнес-операций [0...1]; - логичная последовательность бизнес-операций [0... 1]. <p>3. Повторное использование сырья (2 балла):</p> <ul style="list-style-type: none"> - описание процесса переработки [0... 1]; - описание процесса утилизации [0... 1]. <p>4. Позитивный/негативный план развития бизнеса (2 балла):</p> <ul style="list-style-type: none"> - наличие позитивного [0... 1]; - наличие негативного плана [0... 1]. <p>5. Реалистичность доступа к финансовым и иным ресурсам (2 балла):</p> <ul style="list-style-type: none"> - финансовые ресурсы [0... 1]; - материалы и сырьё [0... 0,5]; - кадровые ресурсы [0...Д5]. 	<p>1. Реалистичность маркетинговой стратегии (2 балла):</p> <ul style="list-style-type: none"> - наличие измеримой цели [0... 1]; - проведено исследование целевой аудитории [0... 1]. <p>2. Адекватность маркетинговой стратегии (2 балла):</p> <ul style="list-style-type: none"> - определен бюджет маркетинговой кампании [0... 1]; - определено соотношение маркетинговых затрат к планируемому объему выручки [0... 1]. <p>3. Способности (возможности) членов команды (2 балла):</p> <ul style="list-style-type: none"> - распределение обязанностей в команде [0... 1]; - наличие обоснования распределения обязанностей в команде [0... 1]. <p>4. Соответствие выбранных маркетинговых инструментов поставленным задачам (2 балла):</p> <ul style="list-style-type: none"> - 1 инструмент - 0,5; - 2 инструмента - 1; - 3 инструмента - 1,5; - 4 инструмента - 2.
Модуль F1 (Устойчивое развитие)	Модуль G1 (Финансовые показатели)
<p>1. Экологическая безопасность (2 балла):</p> <ul style="list-style-type: none"> - наличие анализа экологической безопасности/варианты решения [0... 1]; - наличие плана по утилизации отходов [0... 1]. <p>2. Описание источников энергии (2 балла):</p> <ul style="list-style-type: none"> - приведен перечень необходимых источников энергии [0... 1]; - указаны альтернативные источники энергии [0...1]. <p>3. Расчет точки безубыточности (2 балла):</p> <ul style="list-style-type: none"> - рассчитан срок окупаемости [0... 1]; - определен объем точки безубыточности [0...1]. <p>4. Социальная стабильность (2 балла):</p> <ul style="list-style-type: none"> - доступность/гибкость ценообразования [0...1]; - социальная направленность бизнеса [0... 1]. 	<p>1. Качество обоснования системы налогообложения (2 балла):</p> <ul style="list-style-type: none"> - приведен перечень систем налогообложения [0... 1]; - обоснованность выбора применяемой в проекте системы налогообложения [0... 1]. <p>2. Понимание расчетов, формирования стоимости, ценообразования (2 балла):</p> <ul style="list-style-type: none"> - рассчитана точка безубыточности 10... II; - приведен перечень доходов и расходов [0... 0,5]; - расходы разделены на постоянные и переменные [0...0.5]. <p>3. Обоснование и аргументация способов финансирования (2 балла):</p>

- приведен расчет необходимого объема денежных средств [0...0.5];
- • присутствует ссылка на маркетинговый план [0...Д5];
- указаны источники финансирования [0...1].
- 4. Практикоориентированность и точность расчетов (2 балла):
- учтены все виды расходов [0... 1];
- указан максимальный объем расходов, минимальный объем доходов [0...1].

По оставшимся критериям применяют объективный способ оценивания, который реализуется так: каждый участник получает карточки с баллами от 0 до 10. В момент голосования по критерию эксперты одновременно поднимают свои карточки. Правильным результатом голосования признается такой результат, при котором различие между максимальным и минимальным баллами не превышает 3-х (например, 6 и 9, 4 и 7 и т.п.). В противном случае минимальный балл экспертов увеличивается.

Следует также отметить, что все выставленные баллы заносятся в специализированную систему оценивания CIS, в которой данные проходят дополнительную обработку: вычисляются средние значения (для субъективных критериев), отбрасываются минимальные и максимальные баллы (для объективных критериев), что не позволяет сразу определить место той или иной команды в общем зачете.

Другим вопросом, который заранее неизвестен участникам и экспертами, является содержание специальных этапов (этапы D2 и G2), которые вводятся для получения представления о творческом потенциале команд, умения быстро решать нестандартные задачи.

В 2016 г. специальными этапами стали:

- этап D2: создание бренда (фирменной символики) товара (услуги), отражающего уникальность товара (услуги), способного привлечь внимание рынка к вашему товару (услуге).

Оценивались: точность и полнота отражения содержания товара в созданном бренде, креативность и дизайн бренда, уникальность бренда, смысловая ценность образа бренда, публичная презентация бренда товара.

- этап G2: необходимо было разработать сценарий рекламного ролика с тремя сюжетными ситуациями: проблема, возникающая у клиента; процесс решения проблемы; результат — счастливый клиент.

Оценивались: представление компании (товара), потребительская польза, выраженная через связку «товар — выгода», наличие мотивационного призыва, оригинальность сюжета, вызов эмоций у зрителя. Результат мог быть представлен в виде сценария, театральной постановки, презентации PowerPoint либо как-то иначе.

При подготовке команд к участию в конкурсе по данной номинации следует учесть, что формат соревнований не запрещает работу экспертов-руководителей команд (на языке WorldSkills они называются компатриотами) с участниками в период между конкурсными днями, поэтому ошибки, допущенные в первый день с успехом могут быть исправлены позднее, а последующие этапы могут быть проработаны заранее. Поэтому уровень выступлений и презентаций бизнес-проектов с каждым конкурсным днем серьезно повышаются.

Также отметим, что применяемая система оценивания не позволяет упускать из вида участников ни одного аспекта конкурсного задания. В соответствии с итоговым протоколом, разница баллов между 2-й и 4-й командами составила всего 2,63 балла (при максимальном количестве баллов 100).

Анализируя сложность заданий можно отметить, что все они с успехом могут быть реализованы в рамках учебного процесса (если образовательная организация ведет работу по предпринимательской подготовке молодежи), а также в форме различных бизнес-кружков и иных форм внеаудиторной работы.

Особое внимание необходимо обратить на качество и умение публичной презентации своей деятельности, т. к. это оказывает влияние не только на баллы по модулю НІ, но и на баллы в каждом блоке, а также на общее впечатление о проекте. Опыт участия команды торгово-экономического колледжа им. Г.Д. Зуйковой показывает, что из 100 баллов 40 определяются умением представить результаты работы (в том числе и с использованием презентации в формате PowerPoint).

Подводя общий итог прошедшего чемпионата можно отметить, что студенты 3 курса БПОУ «ТЭК» успешно соревновались со студентами высших учебных заведений (Международная высшая школа бизнеса. Молодежная школа бизнеса), прошедших обучение в европейских бизнес-школах. Такой результат был получен, благодаря включению в учебный план специальности профессионального модуля «Ведение предпринимательской деятельности», содержание которого практически полностью соответствует заданиям WorldSkills, организации на уровне колледжа различных мероприятий предпринимательской направленности, высокому уровню преподавательского состава.