

«Бекітемін»

**Маңғыстау облыстық білім
басқармасы басшысының
орынбасары**

_____ **Н. Койжанов**
«_____» _____ **2020 ж.**



**Жұмысшы мамандығының «Worldskills Kazakhstan 2020» кәсіптік
шеберліктің Ұлттық чемпионатының «Кәсіпкерлік» құзыреттілігі
бойынша өңірлік кезеңінің
КОНКУРСТЫҚ ТАПСЫРМАСЫ**

WORLDSKILLS ЧЕМПИОНАТЫНЫҢ «КӘСІПКЕРЛІК» ҚҰЗЫРЕТТІЛІГІ БОЙЫНША ЕРЕЖЕСІ

ЖОБАНЫҢ КЕЗЕҢДЕРІ МЕН МІНДЕТТЕРІНІҢ СИПАТТАМАСЫ

Конкурс модульдік принцип бойынша ұйымдастырылады. Конкурсқа қатысушы модульдер бойынша тапсырмаларды белгіленген уақытқа сай орындайды. Тапсырмалар 5 модульға топтастырылған.

Әр модульді орындауға нақты уақыт белгіленеді. Конкурс тапсырмалары салалар бойынша таңдалады. Конкурсқа қатысушылардың орындайтын салалары:

1. Туризм және спорт;
2. Индустрия және сауда;
3. IT бағдарламалау;
4. Көлік және коммуникация;
5. Құрылыс;
6. Білім және ғылым;
7. Өндіріс;
8. Медицина (денсаулықты сақтау);
9. Тұрмыстық қызмет көрсету;
10. Ауыл шаруашылығы.

Конкурсқа бір колледжден 1- қатысушы қатыса алады. Әрбір қатысушы жеребе арқылы саланы және кезекті таңдап сол бойынша модульдік тапсырмаларды орындайды.

Әр модуль бойынша тапсырманы орындауға 90 минут ал, қорғауға 5 минут уақыт беріледі. Барлық қатысушылар бірдей уақытта бастайды. Сол уақытты пайдалана алмаған, тапсырманы орындамаған қатысушылар конкурстың келесі модуліне жіберілмейді.

Презентация қорғау кезінде ораторлық және коммуникативтілік қабілеттеріңізді қолдана отырып, әртүрлі құралдарды (техникалық және презентациялық құралдары, және презентацияның әдіс-тәсілдерін, тарату материалдары, плакаттар презентацияның әдіс-тәсілдері) қолданылады.

Ескерту: Әрбір қатысушыда келесідей конкурсқа қатысу үшін құралдар болуы қажет: А 4 пачка, стикер-2 шт, маркер 5 шт, ватман -1 шт, клей -1 шт, скотч -1 шт, удлинитель-1 шт, ноутбук.

Модуль 1. «Бизнес-идея» - 10 %.

Тапсырманы орындау- 90 минут

Бизнес-идея - болжамды бизнестің қысқа әрі нақты анықтамасы. Өз бизнесіңді бастау үшін сіз немен айналысқыңыз келетінін анықтап алуыңыз

керек. Жобаның табыстылығы оның негізінде қандай бизнес-идея жатқанына байланысты.

Бизнес –идея:

- тұтынушылардың қажеттіліктерін қанағаттандыруы тиіс;
- табыс әкелуі тиіс;
- кәсіпкерге моральдық қанағат әкелуге тиіс.

Модульде бизнес-идеяның және оның іске асырылуының процесстері көрсетілуі керек. Модульдегі тапсырманы орындағанда ережелерге бағынуы керек. Бизнеске арналған идеяларды таңдау ережелері төмендегідей:

Бірінші ереже: Идея белгілі бір саланы қамту керек. Идея перспективалы, әртүрлі ресурстарды қажет ететінін білдіреді. Конкурсқа қатысушы оның негізін қалаушы бизнесті идеядан ақиқатқа айналдыру қажет. Тым күрделі және ұзақ түсініктемелер әлсіз және өңделмеген идеяны білдіреді.

Екінші ереже: Идея-бизнес бастамашысы үшін түсінікті қызмет саласынан болуы тиіс. Кәсіпкер өзінің құзыреттілігі жоқ салалардағы жобалар мен айналысса табысқа жету мүмкіндігі бернеше есе төмендейді. Осы ереже бойынша сала таңдағанда бәсекелестігі аз, инновациялық жобаларға басымдық беріледі.

Үшінші ереже: Идея қызықты болуы керек. Бизнес бастағанда кәсіпкер әдетте өзінің барлық уақытын-жұмыс уақытын толық жобаға арнайды. Сондықтан конкурсқа қатысушы жобаны таңдағанда сұранысқа ие жобаны таңдауы қажет.

Төртінші ереже: Идея-түсінікті болуы керек. Жоғарыда көрсетілген саланың аясында жүзеге асырылуы керек. Егерде саладан ауытқу болатын болса қатысушыға баға (балл) есептелінбейді.

Модуль 2 В 1 «Нарықты зерттеу» - 20 %

Тапсырманы орындау 90 минут

Бизнес-идея клиенттердің қажеттіліктерін қанағаттандыруға тиіс. Қазіргі нарықтың басты тренді-клиентке бағдарлану. Клиентке бағдарлану-сатып алушының (клиенттің) мүдделерін басқалардан жоғары қою. Нарықтық экономика нарықтағы жоғары бәсекелесті тудырады, ал жоғары бәсекелестік менеджмент сатуды ұлғайту үшін ресурстарды іздеуге итермеледі. Конкурсқа қатысушылар бизнес-идеяға толықтай зерттеу жүргізуі қажет. Қазіргі таңда тұтыну қоғамының дамуымен, клиент қалаған тауарды алып қана қоймай, оны барынша жайлылық пен ыңғайлылықпен жасағысы келеді. Конкурсқа қатысушылар төмендегідей тапсырмаларды орындайды:

1. Нарықты егжей-тегжейлі зерттеу, клиенттердің қалауын терең талдау;
2. Нарықтағы баға белгілеу жүйесін мұқият зерттеу және ұйымның баға саясатын әзірлеу;
3. Бәсекелестердің қызметін талдау;
4. Сұранысқа сәйкес тауарлар мен қызметтерді шығару;
5. Өткізуді талдау.

Модуль 3 C1: «Жұмыс процессін жоспарлау» - 10 %

Тапсырманы орындау 90 минут

Бұл модульдің мақсаты- бастапқы жұмыстан клиентке жеткізілгенге дейін немесе сатылғанға дейінгі тапсырысты алудан бастап, бизнес процесстің толық циклын егжей-тегжейлі көрсету болып табылады. Егер сіз өнім өндіретін болсаңыз технологиялық үрдіс көрсетіледі. Бұл модульде төмендегідей тапсырмалар орындалады:

1. Өнімді өткізу жоспары;
2. Бизнесі алға жылжыту жолдары;
3. Техникалық-экономикалық негіздеме.

Модуль 4 D1: «Маркетингтік жоспарлау» 30%

Тапсырманы орындау 90 минут

Маркетинг- компанияның сатып алушылардың қажеттіліктерін қанағаттандыру арқылы табыс алуға бағытталған іс-қимылдары.

Маркетингті жоспарлау теорияларының бірі 4 Р «моделі» деп аталады- бұл маркетингтің төрт негізгі элементі бар: product(өнім), price (баға), place (бөлу) promotion (алға бастыру). Қатысушылар-бұл модульде:

Product (өнім). Сіз не сатасыз? Тауар немесе қызмет адамдарға, барлығына емес, мақсатты аудиторияға қажет болуы керек. Өнім бәсекелестерге қарағанда жақсы немесе кем дегенде олардікінен нашар болмауы керек. Өнім дұрыс және сапалы болуы керек, себебі өнім болмаса-бизнес те болмайды.

Price (бағасы) Сіздің өніміңіз қанша тұрады? Тауардың немесе қызметтің бағасы адекватты болуы тиіс. Егер сіздің тауарыңыз бәсекелестердің тауарынан озық болса, онда бағасы және рентабельділігі – жоғары болуы мүмкін. Біріншіден, бизнес тек қана «нольмен» шығу емес, одан табыс табу керек. Екіншіден, арзан тауарды тұтынушылар кейіннен оны жоғары бағамен сатып алудан бас тарта алады.

Place (тарату) Сіз өніміңізді қай жерде сатасыз? Бұл тармақты сату орны ретінде емес, дистрибуция моделі ретінде кеңінен түсінуге болады. Өз өніміңізді қалай сату туралы басынан бастап ойланыңыз. Тікелей немесе

серіктестер арқылы сатасыз ба? Онлайн немесе офлайн арқылы? Серіктестерге қандай жеңілдіктер ұсынылады? Қатысушылар тапсырманы осы бағаттар бойынша жасақтауы керек.

Promotion (алға бастыру) Өнім бар, оның бағасы бар, сату схемасы, оны сататын орын бар. Бірақ ол осы өнімге сұраныс пайда болғанға дейін жұмыс істемейді. Алдымен тұтынушыны тауармен таныстыру керек, содан кейін оны сатып алуға үгіттеу және басты мақсат-тұрақты клиентке айналдыру керек. Ол үшін жарнама, PR қажет. Нәтижесінде барлық осыбелсенділік-тұтынушылар сіздің өнім туралы ойлайтын –бренд қалыптастырады. Егер бренд күшті, позитивті болса, онда өнімді сапасы ұқсас,бірақ бренді әлсіз өнімнен қымбатырақ бағамен сатуға болады.

Сонымен қатар қатысушылар маркетингтік зерттеу жүргізу арқылы бизнес идеяның әлсіз –күшті жақтарын анықтау үшін **SWOT** талдау жасақтауы қажет.

Модуль 5Е1 Қаржылық жоспарлау - 30%

Тапсырманы орындау 90 минут.

Бұл модульде компания жоспарланған бизнестің пайдасы бар екенін дәлелдейтін кем дегенде 2 жыл мерзімге нақты есептеулерді жүргізуі керек. Егер қарыз қаражатын алатын болсаңыз нақты қарызды қайтару кезеңдерін есептеу керек.Бастапқы кезеңде сіздің жобаңызды қаржыландыратын тәсілдерді ақтау және дәлелдеу қажет.

Басты негізгі шығындарға тоқтала отырып табысты жоспарлау керек. Пайда мен шығындар есептемелері нақты және дұрыс орындалуы тиіс.

- Негізгі құрал объектілерін сатып алу, іске қосу шығындарын көре отырып, сондай-ақ өз қаражаттарын және сыртқы активтерді қаржыландыру көздерін анықтау арқылы инвестициялық бюджетті бөлек жасау қажет;

- Қарыз капиталына қатысты оның құнын және қайтару шарттарын ескеру қажет;

- Жоба бойынша қызметкерлер мен жұмысшыларға есептелінетін еңбек ақы шығындары есептеу;

- Коммуналдық шығындарды (жылу, су, жалдау,байланыс ...т.б.) есептеу

- Бизнестік – іскерлік қарым қатынас орнату, маркетинг шығындарын есептеу. Бұл жерде сіздің серіктесіңіз туралы мәліметтер келтіруге болады.

- Табыс қалай жоспарланады, өз жобаңыз бойынша қанша табыс табасыз? Нақты есептемелер болуы тиіс.

- Таза пайданы есептеу.

Әрбір модуль орындалған соң 5 минут уақыт беріледі. Қатысушыларға презентация дайындауда төмендегілерді ескеру қажет. Power Point бағдарламасында презентация жасалады. Слайдтардың безендірілуі қалыптасқан іскерлік презентация ережелеріне сай болуы керек т.б. Презентация слайдтары оқуға ыңғайлы және көрнекі болуы қажет.

Қатысушылар ұсынылған уақыт шеңберінен шығып кетсе, тәртіп сақталмағандықтан презентация тоқтатылады.