

«Высший пилотаж»

Направление

«Предпринимательство»

**Обущарова Милена Красимировна, ассистент кафедры
Общего и стратегического менеджмента НИУ ВШЭ**

О конкурсе

- Конкурс «Высший пилотаж» рассчитан на тех, кто делает первые шаги в науке и проектной деятельности, кто хочет получить профессиональную экспертную оценку своей работы.
- **Участники:** Ученики 10–11 классов.
- **Бонусы:** Победители и призёры конкурса получают дополнительные баллы за индивидуальные достижения при поступлении в университет. Учитываются результаты конкурса «Высший пилотаж», полученные не ранее двух лет до дня завершения приема документов.

Актуальная информация о порядке и сроках проведения, а также условиях регистрации на конкурс - на сайте <https://olymp.hse.ru/projects/business>

Сроки

- 10 декабря 2018 г. – начало регистрации
- 28 февраля 2019 г. – завершение регистрации работ по направлению «Предпринимательство»
- **Заключительный этап** проводится в формате публичной защиты проектов 20-21 апреля 2019 года в Москве

О программе «Управление бизнесом»

- По данным кадровых агентств, до 40% запросов российских работодателей составляют управленческие позиции различных направлений и уровней подготовки.
- Проектная работа: выполнение прикладных и сервисных проектов, учебные практики, исследовательские проекты и др.

Где работать?

- в департаментах стратегического развития;
- в проектных офисах, в т.ч. в управлении digital-проектами;
- в службах развития персонала;
- в службах клиентской поддержки, взаимодействий с партнерами;
- в консалтинговых компаниях;
- управлять собственным бизнесом.

О программе «Управление бизнесом»

- Углубленное изучение английского языка. Независимый экзамен по английскому языку на 2 курсе. На третьем и четвертом курсах студенты способны изучать отдельные дисциплины на английском языке, а также учиться в зарубежных университетах-партнерах (программы стажировок).
- На программе работают ведущие преподаватели факультета бизнеса и менеджмента. Для проектной работы активно привлекаются бизнес-партнеры образовательной программы, представляющие российские и международные компании, а также предприниматели.
- Программа позволяет обучающимся формировать свою индивидуальную образовательную траекторию. Студенты имеют возможность выбрать до одной трети профильных курсов.

Пул предметов

- Экономическая теория, экономический анализ фирмы, анализ отраслевых рынков, финансовый менеджмент
- Математика, теория вероятностей и математическая статистика
- Бухгалтерский и управленческий учет, экономическая статистика
- Теория и история менеджмента, информационный менеджмент, качественные и количественные методы разработки и принятия управленческих решений, теория организации и организационное поведение
- Маркетинг, управление проектами, управление человеческими ресурсами, стратегический менеджмент, корпоративное управление
- Деловые коммуникации и управление конфликтами
- Статистический анализ данных (SPSS), базы данных (Access), инструменты поддержки коллективной работы, «1С: Предприятие», ERP-системы
- Налоги и налогообложение, таможенное дело, правовое регулирование бизнеса, основы логистики и управления цепями поставок

Концентрация «Предпринимательство и стратегия бизнеса»

- Бизнес-планирование
- Реализация стратегии
- Анализ региональных факторов развития бизнеса
- Менеджмент в ритейле
- Международный бизнес (на англ.яз.)

- Системный подход в управлении проектами
- Организационно-производственные основы управления проектами
- Информационные технологии в управлении проектами
- Проектный анализ
- Социально-психологические основы управления проектами (на англ.яз.)

Концентрация «Управление организационным развитием и человеческими ресурсами»

- Документационное обеспечение управления персоналом
- Подбор и адаптация персонала
- Управление внутренними коммуникациями
- Обучение и развитие персонала
- Лидерство и личная эффективность (на англ.яз.)

Концентрация «Международный менеджмент»

- International Entrepreneurship,
- International Marketing,
- International Corporate Finance
- International Corporations in Global Environment
- IT in Marketing

- Подготовка курсовой работы (3 курс) и ВКР (4 курс) на английском языке
- 1 семестр обучения в зарубежных ВУЗах-партнерах
- Дистанционные курсы на английском языке (Coursera, Edx)
- Преддипломная практика в международных компаниях (4 курс)
- Мастер-классы и проекты от международных компаний-партнеров

Информация о приеме

- Количество бюджетных мест – 60
- Количество платных мест – 120
- Прием по итогам олимпиад
- Гибкая система скидок

Вступительные испытания:

- Математика
 - Русский язык
 - Иностранный язык
 - Обществознание
-
- 1406 поданных заявлений в 2018 году

Информация о приеме

| Наименование предмета | Минимальные баллы |
|-----------------------|-------------------|
| Математика | 55 |
| Русский язык | 60 |
| Обществознание | 55 |
| Иностранный язык | 55 |

Баллы за индивидуальные достижения включаются в сумму конкурсных баллов. Суммарно за все индивидуальные достижения начисляется не более 10 баллов

Итоговое сочинение
Аттестат с отличием
ГТО

Спортивное звание/разряд
Олимпиады, не используемые для получения особых прав, творческие конкурсы (в т.ч. Высший пилотаж)

О конкурсе

Цель: Выявление среди старшеклассников лиц, имеющих способности к проектной работе и предпринимательской деятельности, а также формирование и развитие компетенций, необходимых для дальнейшего обучения на бакалаврских программах направления «Менеджмент».

Предпринимательство – вид деятельности, направленный на создание нового с целью получения прибыли (И.Шумпетер).

Проект – определение по ГОСТ Р 54869-2011

Комплекс взаимосвязанных мероприятий, направленный на создание уникального продукта или услуги в условиях временных и ресурсных ограничений.

Управление проектом: Планирование, организация и контроль трудовых, финансовых и материально-технических ресурсов проекта, направленные на эффективное достижение целей проекта.

Проектная деятельность - это деятельность, результатом которой становится решение какой-либо проблемы, представленное в виде его подробного описания.

Термины

Бизнес-идея (предпринимательская идея) - идея, направленная на достижение одного или нескольких из перечисленных ниже результатов:

- разработка и вывод на рынок нового продукта или услуги;
- совершенствование и создание новых свойств и характеристик привычным товарам или услугам;
- развитие нового направления в рамках существующей компании;
- поиск новых способов применения известных или старых товаров;
- другие инновационные и оригинальные идеи, направленные на повышение уровня благосостояния общества или получение других полезных результатов.

Бизнес-проект - это подробное описание бизнес-идеи и действий по ее реализации.

Бизнес-план - программа претворения в жизнь бизнес-проекта; документ, содержащий в себе информацию о бизнес-идее, этапах реализации, ресурсах, оценку экономической эффективности и другую информацию, необходимую для реализации бизнес-проекта.

Секции

- Секции: «Предпринимательский проект» и «Проект социального предпринимательства»
- Социальное предпринимательство - предпринимательская деятельность, нацеленная на смягчение или решение социальных проблем, удовлетворяет потребности общества благодаря производимым товарам и услугам или посредством найма людей из социально незащищенных слоев населения.

Задачи работы

- Развитие участниками конкурса навыков поиска, обработки и анализа информации из различных источников, в том числе из научной литературы;
- Выявление и развитие способностей к предпринимательской деятельности;
- Поощрение и развитие инновационной активности школьников;
- Приобщение школьников к самостоятельной исследовательской и проектной работе;
- Развитие умения четко, последовательно и грамотно излагать свои мысли, обосновывать выводы и предположения;
- Формирование у школьников навыков грамотной аргументированной письменной речи.

Полезные ресурсы

- Библиотека исследователя:
<https://school.hse.ru/nis/library>
- **Библиотеки и поисковые ресурсы**
- **Информационные ресурсы,
энциклопедии**
- **Ресурсы по работе над
исследованием**

Критерии оценки предпринимательского проекта

| Критерий | Максимальное количество баллов |
|---|--------------------------------|
| Креативность, новизна, преимущества проекта перед аналогами. Оригинальность бизнес-идеи, отличия от существующих на рынке бизнес-проектов. | 10 |
| Экономическая эффективность проекта, обоснованность оценки его эффективности | 20 |
| Стратегия реализации. Обоснованность плана реализации проекта, необходимых ресурсов, перспектив его реализации. Обоснованность условий успешной реализации проекта. | 20 |
| Индивидуальный вклад автора в разработку и реализацию проекта | 10 |
| Оценка ответов на вопросы жюри. | 40 |
| Итого | 100 |

Критерии оценки проекта социального предпринимательства



| Критерий | Максимальное количество баллов |
|---|--------------------------------|
| Значимость социального эффекта. Обоснование актуальности и масштаба социальной проблемы. | 20 |
| Обоснование ожидаемых результатов проекта. Оценка социального эффекта проекта. | 20 |
| Стратегия реализации. Обоснованность плана реализации проекта, необходимых ресурсов, перспектив его реализации. Обоснованность условий успешной реализации проекта. | 10 |
| Индивидуальный вклад автора в разработку и реализацию проекта | 10 |
| Оценка ответов на вопросы жюри. | 40 |
| Итого | 100 |

Структура работы

Работу рекомендуется разделить на разделы:

- Введение;
- Описание бизнес-идеи;
- Описание этапов реализации проекта;
- Прогнозы и планы на ближайшие годы;
- Описание достигнутых результатов;
- Заключение.

Введение

- **Введение** призвано обосновать актуальность рассматриваемого вопроса, проблемы. Во введении должны быть сформулированы формальная постановка задачи, цели и задачи проекта. Введение должно дать достаточно полное представление о проекте и ожидаемых результатах.

Описание бизнес-идеи

- **Описание бизнес-идеи** предполагает подробное изложение характеристик нового товара или услуги. В данном разделе необходимо отразить:
 - подробное описание образца нового товара или услуги;
 - целевую аудиторию бизнес-идеи, основных потребителей;
 - преимущества бизнес-идеи по сравнению с предшествующими аналогами;
 - в чем заключается оригинальность и новизна предлагаемой бизнес-идеи.

Формула позиционирования: Товар X предлагает людям Y выгоду Z

Бизнес-инкубатор НИУ ВШЭ <https://inc.hse.ru/startups/alumni>

Проекты социального предпринимательства <http://www.social-idea.ru/ideas>

Этапы реализации проекта

- **Описание этапов реализации проекта** включает в себя следующую информацию:
 - расчет необходимых затрат и ресурсов (источники, объемы, типы ресурсов);
 - краткий производственный план (объемы производства на ближайшие перспективы);
 - маркетинговый план (выход на рынок, оценка конкурентов, методы конкурентной борьбы);
 - организационный план (распределение зон ответственности между участниками, сведения о партнерах, источники трудовых ресурсов и их распределение);
 - финансовый план (описание возможных расходов и ожидаемых доходов, связанных с реализацией бизнес-идеи, описание источников дополнительного финансирования).

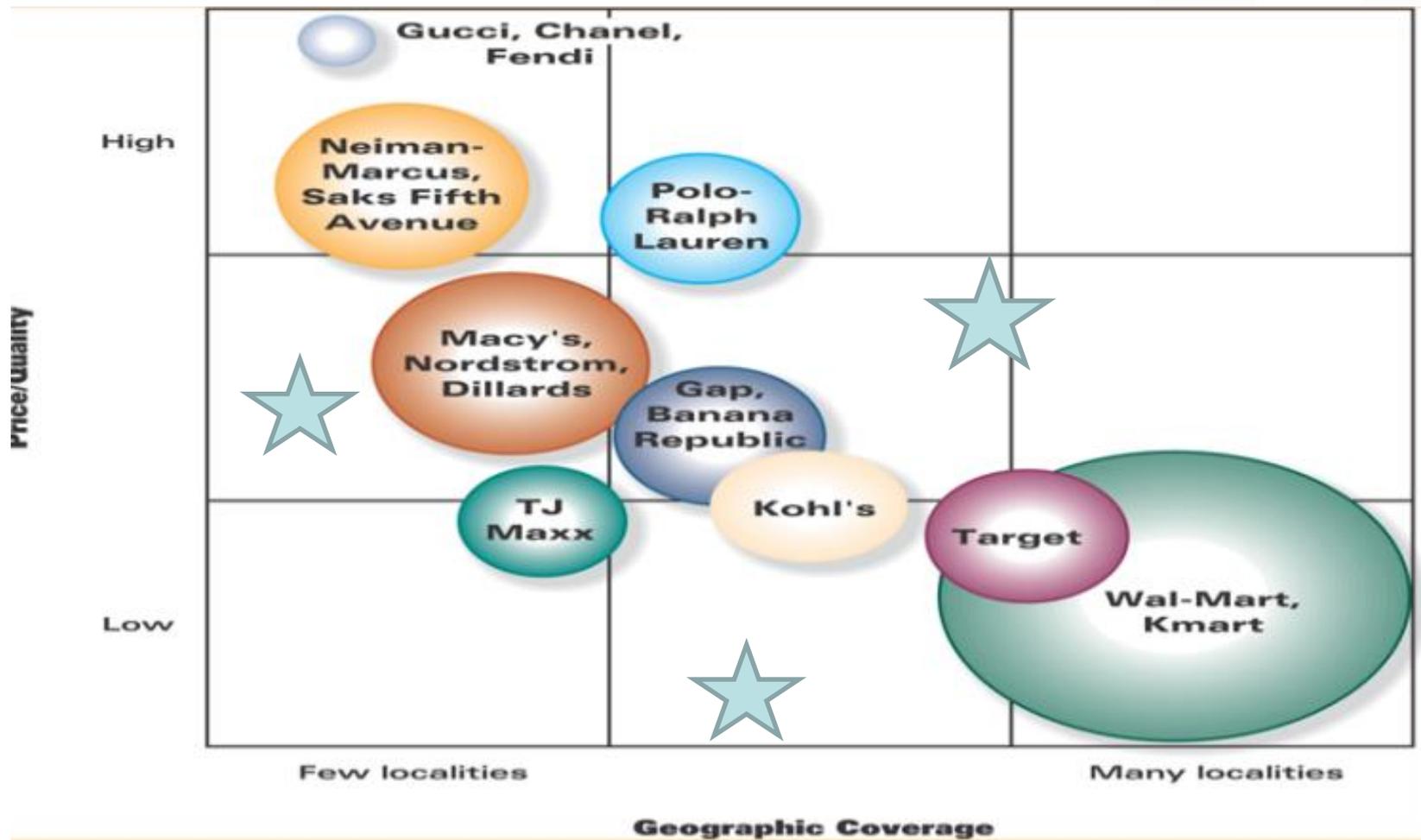
План маркетинга

1. Анализ рынка и конкурентов
2. Исследование потребителей
3. План продвижения

Анализ рынка

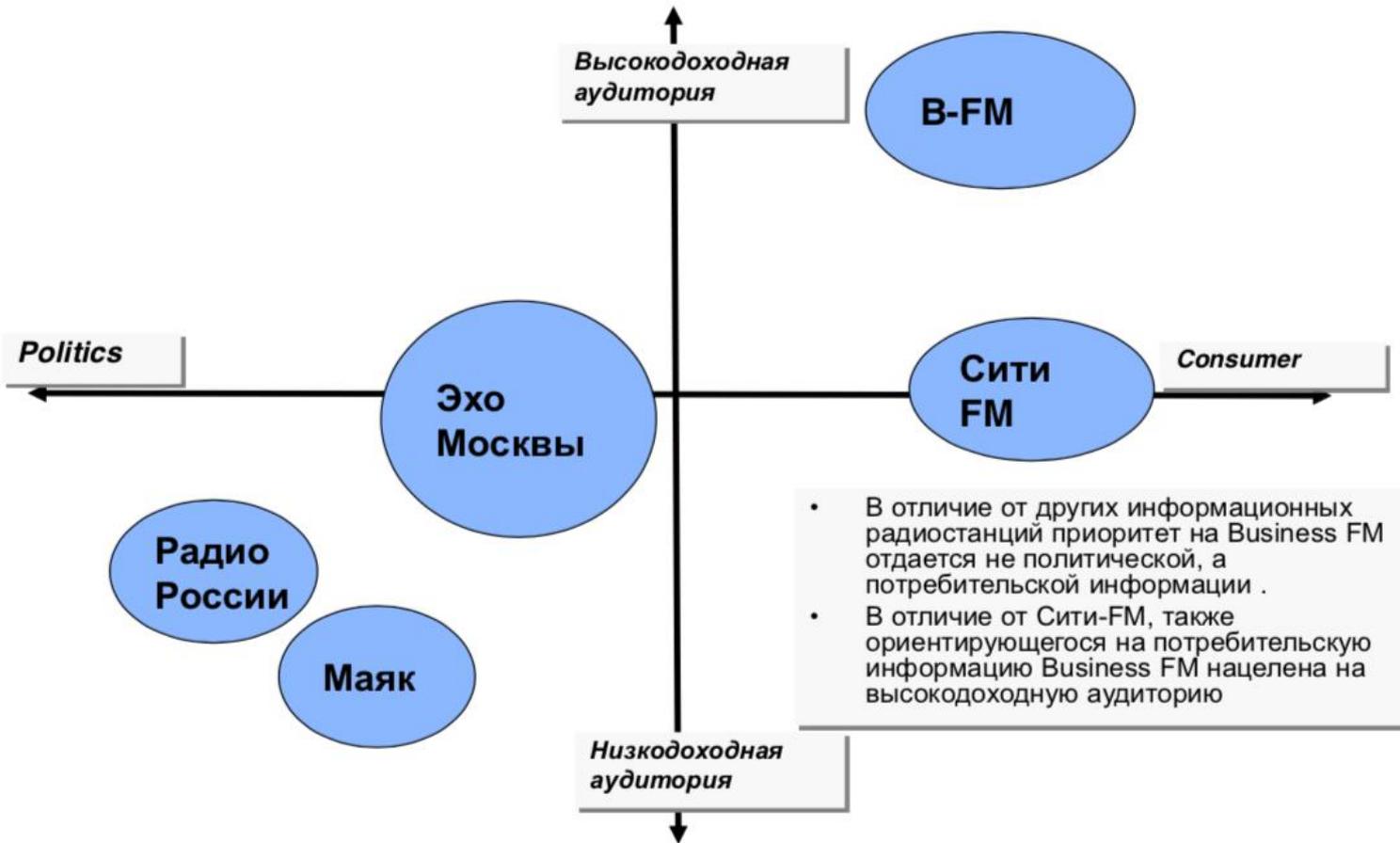
- Показатели: размер рынка, темп роста, количество потребителей, рыночная цена
- Количество игроков и их доли → прогноз, какую долю и за какой срок реально занять
- Перспективы, прогнозы роста рынка (найти источники: отраслевые ресурсы, интервью с экспертами, исследования консалтинговых компаний, сайты гос. статистики, отчеты лидеров отрасли)

Карта стратегических групп

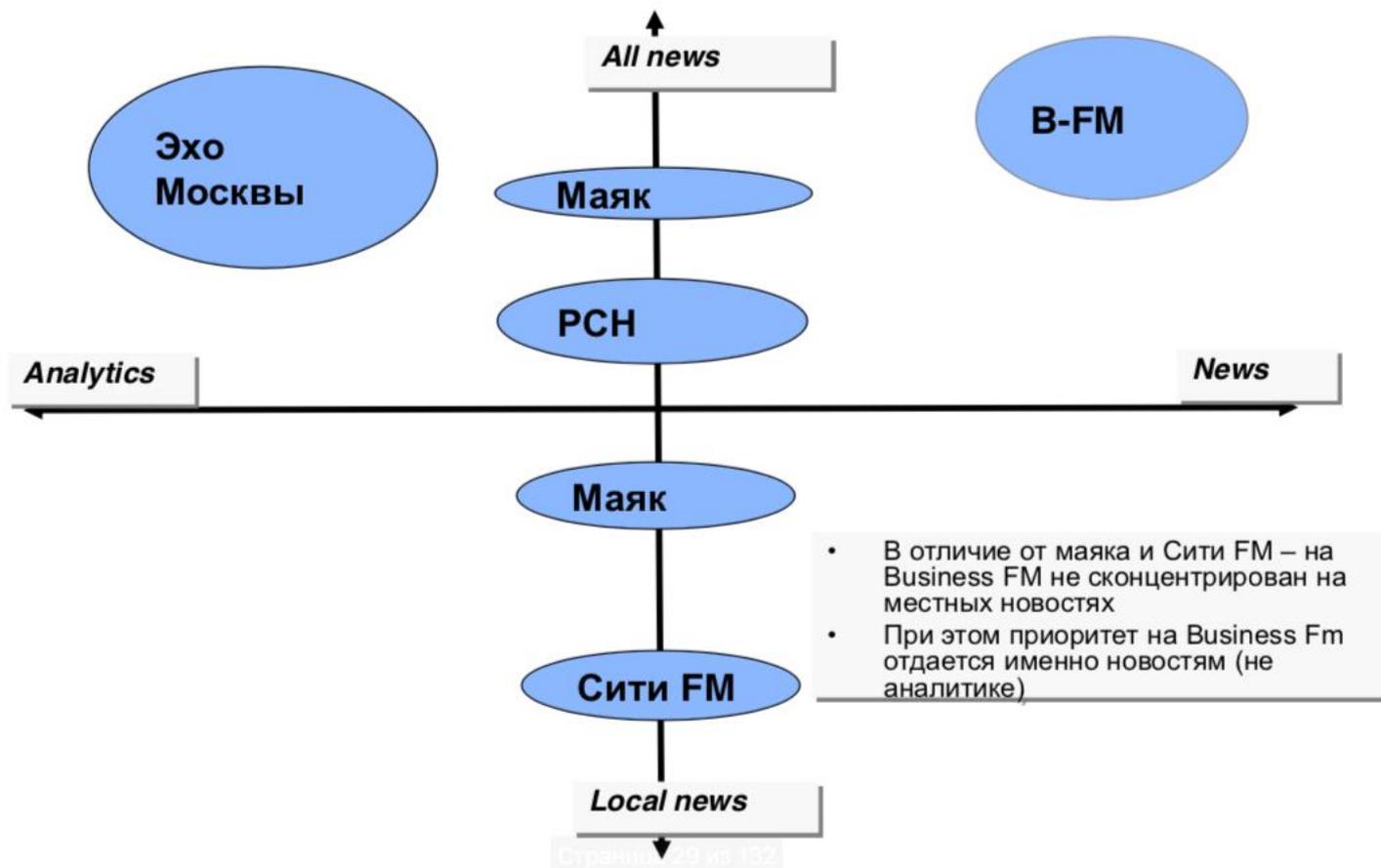


Где прямые, а где косвенные конкуренты?

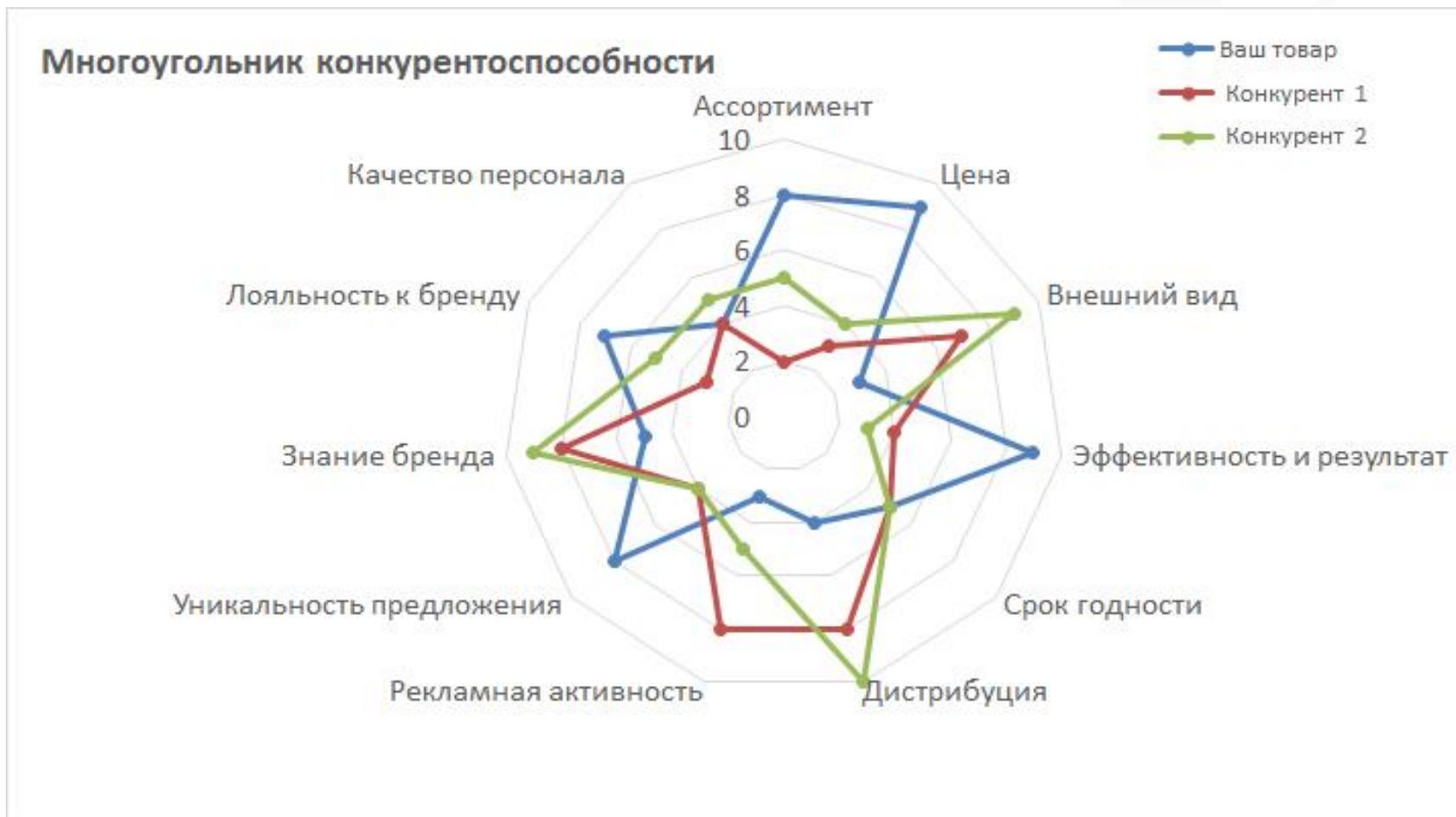
Карта позиционирования



Карта позиционирования



Профиль фирмы



Конкурентный профиль, многоугольник конкурентоспособности



Анализ потребителей

- Ваша ЦА должна быть определена конкретно!

| Географические признаки | Психографические признаки |
|---|---|
| <ul style="list-style-type: none">• Расположение региона• Численность и плотность населения• Динамика развития региона• Природно-климатические особенности региона | <ul style="list-style-type: none">• Образ жизни, интересы личности• Тип личности• Принадлежность к определенному классу |
| <ul style="list-style-type: none">• Отношение к товару• Искомые выгоды• Повод для совершения покупки• Статус пользователя• Интенсивность потребления• Чувствительность к факторам маркетинга• Степень приверженности к торговой марке | <ul style="list-style-type: none">• Количественный и качественный (возраст, пол, состав семьи)• Этап жизненного цикла семьи• Уровень доходов• Род занятий• Образование• Религиозные убеждения• Национальность |
| Поведенческие признаки | Социально – демографические признаки |

Рынок индивидуальных потребителей

AMAZON CONSUMER SEGMENTATION

DEMOGRAPHIC SEGMENTATION



- People with Internet access
- Age group of 25 to 50 years, as 45% of online buyers belong to the 35-49 age group
- Focusing on a younger audience

SITUATIONAL SEGMENTATION



- Convenience as a major reason for online purchases
- Interest in new categories
- New lucrative deals every day, every hour
- Low pricing as a major factor for purchasing online

PSYCHOGRAPHIC SEGMENTATION



- Customers segmented by loyalty
- Customers who like innovations and changes to the website
- Those who value customer care first
- People who click on recommended and suggested products the most

GEOGRAPHIC SEGMENTATION



- International appeal
- Digital sales over 'real-world' sales
- Focuses on developed areas
- For rural areas - smartphone use crucial

Исследование потребителей

- Основная цель – найти «боль» ЦА, которую будет решать ваше предложение ценности

Разработка анкеты:

- вводная часть про текущие практики
- основная часть (с вопросами о гипотезах)
- заключительная часть (о потребителях)

Проведение исследования (VK, GoogleForms) и обработка результатов

Примеры вопросов

- Что является болью для ЦА?
- Как проблема решается сейчас? (сколько уходит времени, денег, на сколько это решение устраивает)
- Хочет ли/готов ли потенциальный потребитель решать эту проблему другим способом?
- Сколько он за это готов заплатить (вопрос ценообразования)
- Нравится ли/интересует ли ЦА ваше ценностное предложение?

План продвижения

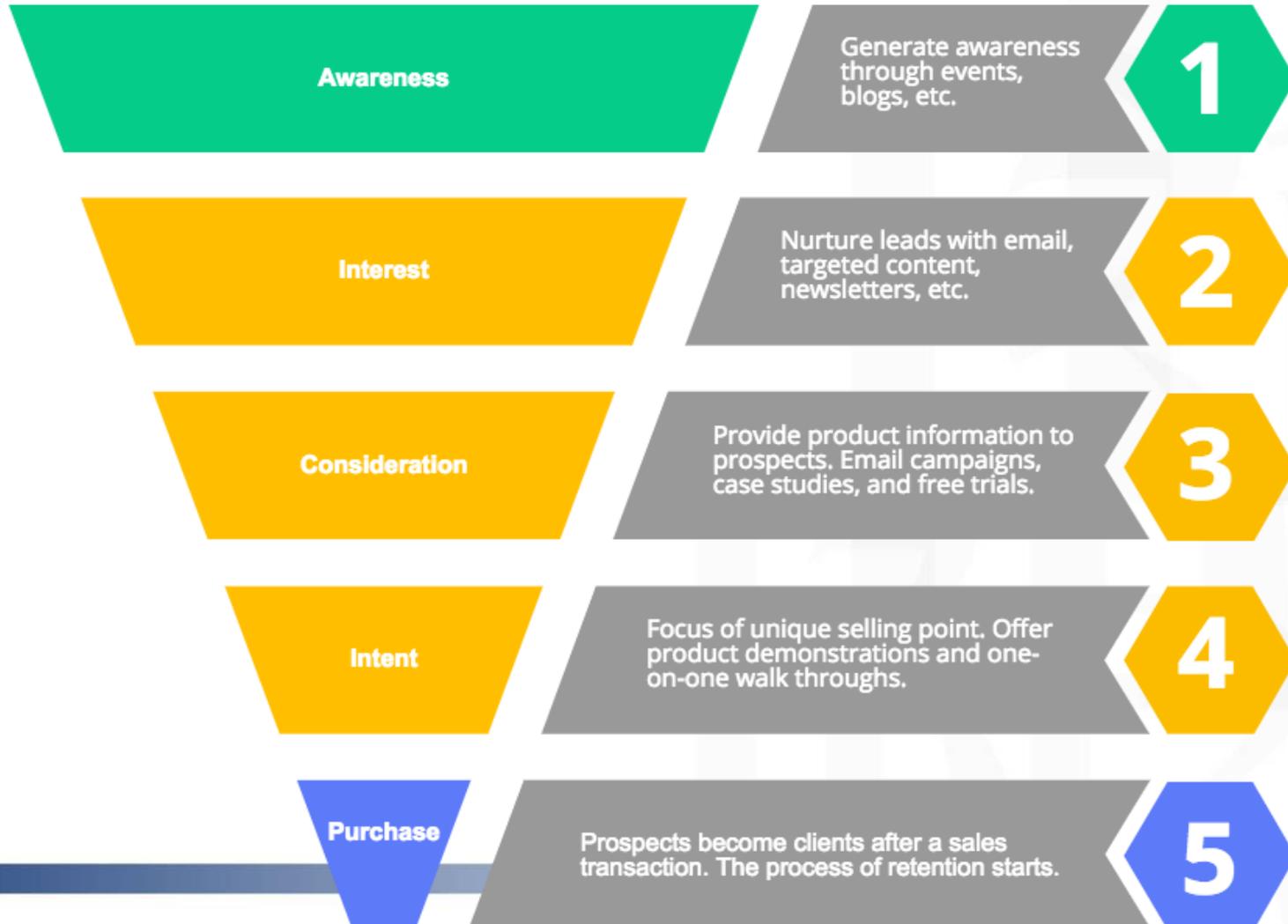
- Креативная концепция (название, логотип, слоган, УТП, миссия и т.д.)
- Каналы продвижения (сайт, соц. сети, поисковая реклама, реклама в разных медианосителях, PR, продвижение в точках продаж и т.д.)
- Бюджет по каждому каналу, привязано к календарному плану



НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ

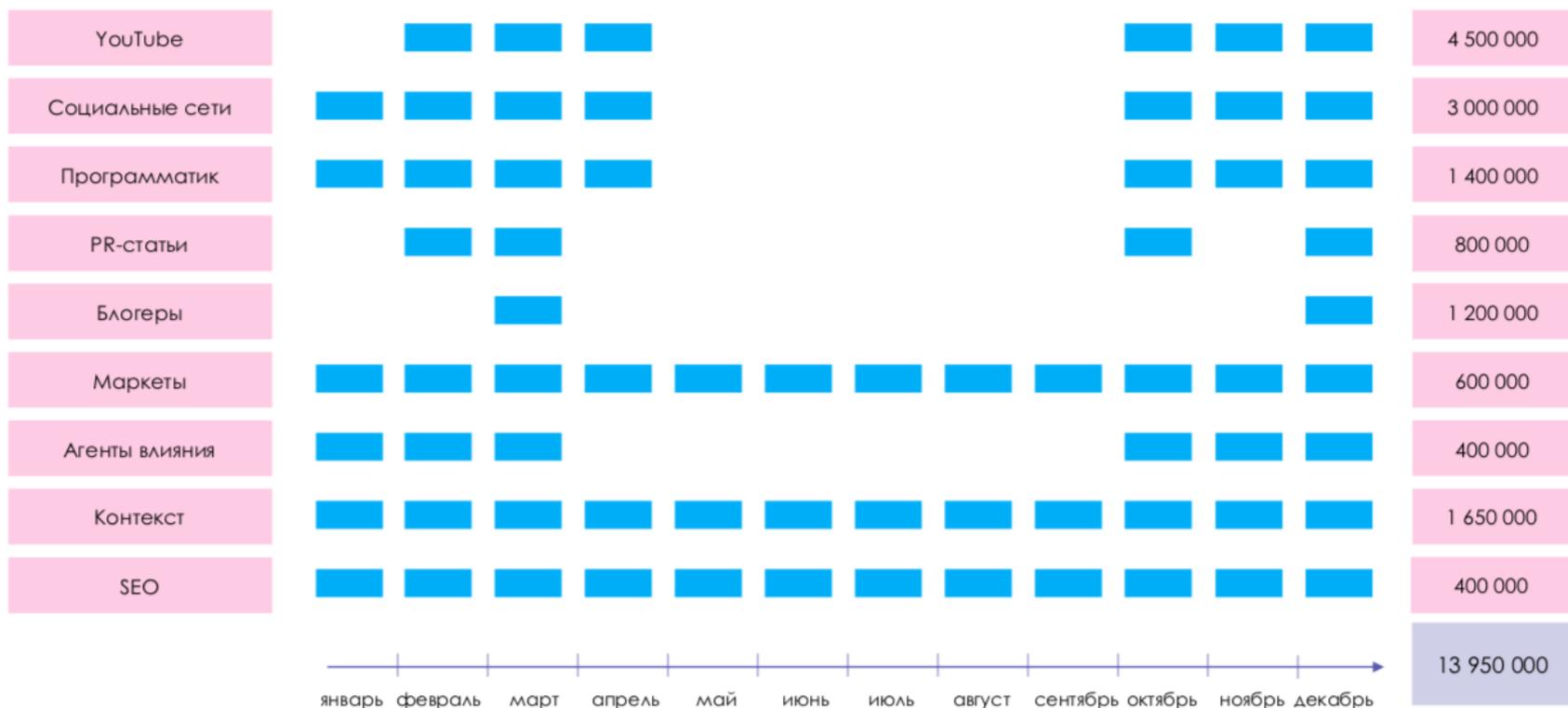
Маркетинговая воронка

The Marketing Funnel



Календарный план

Инструменты:



Производственный и организационный план

- План производства в шт. по периодам (в мес-квартал-год). Если видов продукции (услуг) несколько, то план по каждому виду. Могут содержать ответы на вопросы –каким образом изменится продукт, система его продаж, региональный охват и т.д.
- Что нужно для производства (помещение, оборудование, материалы), сколько это стоит?
- Посчитать себестоимость продукции

- Организационный план - Состав команды – ФИО, выполняемые задачи (например, менеджер проекта, маркетолог, финансист и т.д.)
- Расписать – должность, функции, зарплата + иерархия

Финансовый план

- Ценообразование (из мкт плана) + план продаж (из производственного плана)

| Показатель | 2016 г. | 2017 г. | 2018 г. |
|--------------------|---------|---------|---------|
| Затраты: | | | |
| <i>Постоянные:</i> | | | |
| Хостинг | | | |
| Оплата труда | | | |
| ... | | | |
| <i>Переменные:</i> | | | |
| Материалы | | | |
| Оплата труда | | | |
| Выручка | | | |
| Прибыль | - | + | + |

Финансовый план

| Показатель | 1-й год | 2-й год | 3-й год | 4-й год | 5-й год |
|--|---------|---------|---------|---------|---------|
| 1. Чистый объем продаж | 608 | 760 | 1326 | 2010 | 2830 |
| 2. Себестоимость реализованной продукции | 305 | 377 | 663 | 1005 | 1415 |
| 3. Валовая прибыль | 303 | 383 | 663 | 1005 | 1415 |
| 4. Операционные затраты (исследования, разработки, административные расходы) | 488 | 531 | 645 | 794 | 910 |
| 5. Проценты уплаченные | 5 | 4 | 11 | 10 | 4 |
| 6. Балансовая прибыль | -190 | -152 | 7 | 201 | 501 |
| 7. Расходы по выплате налогов (50%) | 0 | 0 | 0 | 0 | 184 |
| 8. Чистая прибыль | -190 | -152 | 7 | 201 | 317 |

О структуре

- **Прогнозы и планы**, связанные с реализацией бизнес-идеи могут быть как среднесрочными (3-5 лет), так и долгосрочными (5-10 лет). В этом разделе необходимо отразить, каким образом вывод на рынок нового продукта или услуги отразится на благосостоянии владельца, потребителей, конкурентов и прочих стейкхолдеров.
- **Описание достигнутых результатов проекта** должно включать оценку эффективности проекта и/или социального эффекта от его реализации. Информацию необходимо представлять в максимально наглядной и информативной форме (графики, таблицы, диаграммы и т.п.). Результаты могут учитывать и включать в себя следующую информацию:
 - степень удовлетворенности потребителей (результаты опросов, интервью);
 - оценка занятой доли рынка (результаты маркетинговых исследований);
 - экономическая эффективность (доходность, прибыльность бизнес-идеи);
 - другие показатели, которые авторы считают важными для своего проекта.

Если бизнес-идея еще не реализована, то в данном разделе нужно представить прогнозные значения, основанные на результатах полевых исследований.

О структуре

- **Заключение** содержит краткую формулировку результатов, полученных в ходе работы, выводы, обобщения и рекомендации, вытекающие из работы. В конце заключения могут быть приведены ссылки на участие в других проектах.
- **Список литературы** должен содержать перечень использованных в работе книг, журналов, статей, источников статистической информации, Internet-источников.
- **Эссе** (только для коллективных проектов) включает в себя описание личной мотивации участия в коллективном проекте (не более 0,5 стр.) и описание личного вклада в коллективный проект.

На конкурс принимаются индивидуальные работы либо работы, выполненные командой не более чем из трех человек (в этом случае будет оцениваться также вклад каждого участника, см. далее).

- Оценка каждого участника коллективного проекта определяется по итогам защиты по формуле:
- Оценка участника = $0.65 \times (\text{Общая оценка за коллективный проект}) + 0.35 \times (\text{Оценка личного вклада на основе эссе и защиты})$.
- Максимально возможное количество баллов за личный вклад - 100.



**Спасибо за внимание и
успехов!**

**Не бойтесь пробовать что-то
новое, ведь это шанс
реализовать себя!**