|  |  |
| --- | --- |
| logo | **VII ВОЛГОГРАДСКИЙ** **РЕГИОНАЛЬНЫЙ ОТБОРОЧНЫЙ ЭТАП** **VIII НАЦИОНАЛЬНОГО ЧЕМПИОНАТА** **ПО ПРОФЕССИОНАЛЬНОМУ МАСТЕРСТВУ** **СРЕДИ ИНВАЛИДОВ И ЛИЦ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ** **«АБИЛИМПИКС»** |

**КОНКУРСНОЕ ЗАДАНИЕ**

по компетенции

**«Предпринимательство»**



|  |  |
| --- | --- |
| Разработал: Главный эксперт по компетенции\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ С.В. Тараканова «11» марта 2022 г. | Утверждаю:Руководитель регионального центра развития движения «Абилимпикс»\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ О.Н.Левина«\_\_\_\_\_» \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 20\_\_\_\_ г. |
|  |  |

1. г.
2. Описание компетенции
	1. Актуальность компетенции

Предпринимательство – неотъемлемая составляющая 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. В сегодняшних сложных условиях функционирования предпринимательских организаций предпринимателю важны самоорганизация и саморазвитие, включая постоянное повышение профессиональной образованности и профессионального мастерства.

Предпринимательство предполагает широкий спектр познаний и навыков в области экономики, маркетинга и законодательства в области предпринимательства.

Предприниматель должен уметь:

* создавать предпринимательский бизнес, раскручивать его новые направления;
* разграничивать легальный и нелегальный бизнес;
* организовывать производство, продвигать на рынок и продавать товары (услуги, работы);
* управлять финансами;
* приобретать и поддерживать административный авторитет в глазах работников фирмы, создавать внутрифирменную вертикаль власти;
* создавать и внедрять новые бизнес-ориентированные системы производства и сбыта товаров, оказания услуг, выполнения работ, в том числе бизнес-проектирование;
* влиять на внутри- и межфирменное окружение с учетом особенностей среды бизнеса и интересов окружения;
* формировать и поддерживать привлекательный имидж своего бизнеса, своей фирмы;
* реорганизовывать и ликвидировать бизнес, закрывать фирмы.

При введении санитарно-эпидемиологических ограничений соревнования по компетенции «Предпринимательство» могут быть организованы с применением дистанционных форм участия конкурсантов и экспертов.

**1.2. Профессии по компетенции**

Компетенция «Предпринимательство» применима во множестве видов деятельности. В связи с этим она особенно привлекательна в условиях изменчивости рынка труда и для тех, кому сложно устроиться на работу по найму.

Предпринимательские навыки применимы как для ведения бизнеса, так и в работе по найму: в подразделениях, которые отвечают за продажи, маркетинг и развитие или в должности директора (руководителя филиала).

Потенциальными работодателями являются предприятия всех отраслей: торговые, производственные, строительные, финансовые, транспортные, сельскохозяйственные, медицинские и т.д.

1.3. Образовательные и профессиональные стандарты

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Школьники** | **Студенты** | **Специалисты** |
| Федеральный государственный образовательный стандарт основного общего образования | 38.02.04 Коммерция (по отраслям) | 08.037 Профессиональный стандарт Бизнес-аналитик |
| 08.035 Профессиональный стандарт «Маркетолог» |
| 38.02.01 Экономика и бухгалтерский учет (по отраслям)  |
| 38.03.01 Экономика (уровень бакалавриата) |
| 38.03.02 Менеджмент (уровень бакалавриата) |
| 38.04.01 Экономика (уровень магистратуры) |
| 38.04.02 Менеджмент (уровень магистратуры) |

* 1. Требования к квалификации

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Школьники** | **Студенты** | **Специалисты** |
| **Знания:**• смысл основных теоретических положений экономической науки; • основные экономические принципы функционирования фирмы, рынка и государства;**Умения:** • описывать: предмет и метод экономической науки, факторы производства, цели фирмы, рынок труда; • вычислять на условных примерах: величину рыночного спроса и предложения, изменение 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;  использовать приобретенные знания и умения в практической деятельности и повседневной жизни для: • исполнения типичных экономических ролей; • решения практических задач, связанных с различными ситуациями управления организацией; • оценки происходящих событий и поведения людей с экономической точки зрения; • осуществления самостоятельного поиска, анализа и использования экономической информации.- представления публичной презентации бизнес-идеи на основе SWOT анализа; - планирования рабочего процесса по основным бизнес-процессам с использованием MS Office Excel, - анализа рисков проекта и составления антикризисного плана; - проведения презентации проекта с использованием MS Office PowerPoint. | **Знания:** Основы экономики, менеджмента, коммерции, маркетинга, логистики, управления персоналом, делопроизводства, антикризисного управления; *-* Рыночные методы хозяйствования, закономерности и особенности развития экономики; - Трудовое законодательство и иные акты, содержащие нормы трудового права **;** **-** Нормы этики и делового общения**;** **-** Структуру коммерческого предложения**;** **-** Технологии, методы и методики проведения анализа и систематизации документов и информации**;** **-** Методику расчета стоимости перевозки**;** **-** Принципы и правила выбора метода, техники оценки риска (достаточность ресурсов, характер и степень неопределенности, сложность метода, техники); -Методы анализа и оценки риска (анализ существующих контролей и методов по управлению рисками и их достаточность, анализ последствий рисков, анализ возможностей и оценка вероятности, предварительный анализ, оценка неопределенности и чувствительности); - Методы воздействия на риск. | **Знания:**- Реализация операционного управления персоналом и работы структурного подразделения**;**- Организация труда персонала**;**- Администрирование процессов и документооборота по вопросам организации труда и оплаты персонала**;****-** Организация оплаты труда персонала**;**- Администрирование процессов и документооборота обеспечения персоналом:- Ведение организационной и распорядительной документации по персоналу**;**- Определение контекста, идентификация, анализ рисков и выработка мероприятий по воздействию на риск;- Документирование процесса управления рисками в рамках отдельных бизнес-процессов, направлений;- Поддержание эффективных коммуникаций и мотивация сотрудников подразделения;- Организация и проведение анализа и оценки рисков;**Умения:**- Контроль процессов управления в чрезвычайной ситуации, антикризисного управления и управления непрерывностью бизнеса;- Разработка и реализация комплекса мероприятий по привлечению новых потребителей товаров (услуг);- Проведение коммуникационных (рекламных) кампаний в области товаров (услуг, брендов);- Подготовка и ведение документации при осуществлении перевозки грузов в цепи поставок;- Работать с различными видами транспортно-сопроводительных и транспортно-экспедиционных документов;**-** Владеть программным обеспечением (текстовые, графические, табличные и аналитические приложения, приложения для визуального представления данных) для работы с информацией на уровне опытного пользователя. |
| **Умения:** - разрабатывать проектные решения в области профессиональной деятельности, подготавливать предложения и мероприятия по реализации разработанных проектов и программ (ФГОС 38.03.01);- 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);- моделировать бизнес-процессы и использовать методы реорганизации бизнес-процессов в практической деятельности организаций (ПК-13 ФГОС 38.03.02)- 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); - организовывать выполнение порученного этапа работы (ФГОС 38.03.01);- оперативно управлять малыми коллективами и группами, сформированными для реализации конкретного экономического проекта (ФГОС 38.03.01);- Использовать знания по финансовой грамотности, планировать предпринимательскую деятельность в профессиональной сфере. ОК 11 . (ФГОС 38.02.01);- Принимать участие в составлении бизнес-плана; ПК 4.5 (ФГОС 38.02.01);- способностью оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности, выявлять новые рыночные возможности и формировать новые бизнес-модели (ПК-17 ФГОС 38.03.02); - навыками бизнес-планирования создания и развития новых организаций (направлений деятельности, продуктов) (ПК-18 ФГОС 38.03.02); - навыками координации предпринимательской деятельности в целях обеспечения согласованности выполнения бизнес-плана всеми участниками (ПК-19 ФГОС 38.03.02); - навыками подготовки организационных и распорядительных документов, необходимых для создания новых предпринимательских структур (ПК-20 ФГОС 38.03.02);- способностью выполнять необходимые для составления экономических разделов планов расчеты, обосновывать их и представлять результаты работы в соответствии с принятыми в организации стандартами (ПК-3 ФГОС 38.03.01);- 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)способностью управлять организациями, подразделениями, группами (командами) сотрудников, проектами и сетями (ПК-1 ФГОС 38.04.02);способностью разрабатывать корпоративную стратегию, программы организационного развития и изменений и обеспечивать их реализацию (ПК-2 ФГОС 38.04.02);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);владением методами экономического и стратегического анализа поведения экономических агентов и рынков в глобальной среде (ПК-5 ФГОС 38.04.02)  |

1. Конкурсное задание

## Краткое описание задания

Краткое содержание конкурсного задания (для всех категорий конкурсантов): «Формирование бизнес-модели и установление деловых связей».

Конкурсанты выступают в роли учредителя или руководителя коммерческого предприятия, самостоятельно выбирая сферу и методы ведения предпринимательской деятельности.

Задачи конкурсантов:

продумать бизнес-модель своего предприятия (до соревнований);

презентовать свою бизнес-модель и ответить на вопросы экспертов;

установить деловые связи;

## получить обратную связь от экспертов и других конкурсантов для проверки и доработки своей бизнес-модели.

## Структура и подробное описание конкурсного задания

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Категория** | **Мордуль** | **Время** | **Результат** |
| Школьник | Модуль 1  | 0,5 часа | - конкурсант заполнил форму (прилагается к конкурсному заданию)  |
| Модуль 2  | 1,5 часа | - конкурсант проявил навыки анализа рынка и бизнес-планирования; - конкурсант получили обратную связь от экспертов по своей бизнес-модели  |
| Общее время выполнения конкурсного задания - 2 часа |
| Студент | Модуль 1  | 0,5 часа | - конкурсант заполнил форму (прилагается к конкурсному заданию)  |
| Модуль 2  | 2 часа | - конкурсант проявил навыки анализа рынка и бизнес-планирования; - конкурсант получили обратную связь от экспертов по своей бизнес-модели  |
| Общее время выполнения конкурсного задания - 2,5 часа |
| Специалист | Модуль 1  | 0,5 часа | - конкурсант заполнил форму (прилагается к конкурсному заданию)  |
| Модуль 2  | 2,5 часа | - конкурсант проявил навыки анализа рынка и бизнес-планирования; - конкурсант получили обратную связь от экспертов по своей бизнес-модели  |
| Общее время выполнения конкурсного задания - 2,5 часа |

* 1. **Последовательность выполнения задания**

**Модуль 1.**

Конкурсанты по памяти заполняют на компьютере форму «Бизнес-модель» (прилагается), которая состоит из 9 разделов.

В ходе заполнения указанной формы конкурсант кратко описывает основные характеристики своей бизнес-модели, которые были им проработаны при подготовке к соревнованиям.

Конкурсанты могут выбрать любую сферу экономической деятельности.

По истечении времени модуля 1 заполненная форма сохраняется в формате pdf и направляется экспертам.

**Модуль 2.**

Конкурсанты проводят устные презентации бизнес-моделей (в ходе презентации заполненная форма может быть использована как конспект презентации), а эксперты задают конкурсантам вопросы и дают им рекомендации по доработке их бизнес-моделей.

Предельная длительность одной презентации определяется главным экспертом исходя из числа конкурсантов. В рамках каждой презентации не менее 3 минут отводится на вопросы и рекомендации экспертов.

По итогам презентации бизнес-модели эксперты выставляют оценки по каждому разделу, руководствуясь прилагаемыми критериями.

При подведении итогов используется среднее арифметическое оценок экспертов.

## Описание разделов бизнес-модели

Раздел 1. Потребители

В этом разделе конкурсанты описывают своих возможных потребителей (покупателей, клиентов): потребности потребителей своего продукта (товара или услуг) и их особенности (сегменты потребителей).

Описание потребностей потребителей должно содержать анализ их запросов.

Особенности потребителей отражают их уровень дохода, средний возраст и пол большей части возможных потребителей, а также другие их признаки (например, определённые профессии, увлечения, типы темперамента и т.п.).

Для получения максимального балла необходимо оценить возможное количество потребителей (спрос) в предполагаемом месте ведения бизнеса. Данное требование не предъявляется к конкурсантам в категории «школьники».

Раздел 2. Ценностные предложения

В этом разделе необходимо представить свой продукт (товары / услуги) и описать его ценность для потребителей – чем он выгодно отличается от аналогичных продуктов, представленных на рынке.

В ходе презентации следует обосновать: почему потребители будут выбирать продукт конкурсанта, а не конкурентов – продающую идею бизнес-модели (торговое предложение). При этом нужно опираться на анализ потребностей потребителей и стремиться выявить их проблему, которую способен снять продукт конкурсанта.

Ценность предложения для потребителей может достигаться за счёт таких характеристик как:

• качество выше, чем у большинства конкурентов;

• цена ниже, чем у большинства конкурентов;

• адаптация продукта под сегмент потребителей;

• новизна продукта (уникальное торговое предложение);

• дополнительные сервисы;

• дизайн (бренд, статусность);

• удобство для потребителей и т.д.

Конкурсанты описывают выбранную ими рыночную нишу, отличия продукта и методов ведения бизнеса от большинства конкурентов, а также определяют ценовую политику предприятия: цены ниже, чем у большинства конкурентов (сегмент «эконом»), цены сопоставимы со средними (сегмент «массовый») или выше средних (сегмент «премиум»).

Для получения максимального балла следует описать конкурентов (назвать компании, которые являются наиболее известными в данном виде деятельности, выделить прямых и непрямых конкурентов, определить их общие черты и сильные стороны), а также проанализировать тенденции развития отрасли (например, повышение спроса на доставку, вероятные изменения правового регулирования, востребованность дополнительных услуг и т.п.). Данное требование не предъявляется к конкурсантам в категории «школьники».

Раздел 3. Каналы продаж

В этом разделе следует определить каналы продаж – наиболее подходящие способы продвижения своего продукта: способы продаж, виды рекламы, методы привлечения потребителей, например:

• собственные точки продаж;

• продажи через розничные или оптовые сети;

• участие в государственных или муниципальных закупках;

• продажи крупным компаниям;

• маркетплейсы;

• использование торговых агентов;

• сайт и продвижение в интернете;

• продвижение в социальных сетях;

• наружная реклама;

• оформление (упаковка) товара;

• листовки;

• партнёрские программы и т.п.

Для получения максимального балла необходимо обосновать, какие каналы наиболее эффективны для разных сегментов потребителей. Данное требование не предъявляется к конкурсантам в категории «школьники».

Раздел 4. Взаимодействие с потребителями

В этом разделе следует определить ключевые способы взаимодействия с потребителями, например:

• персональная поддержка (сотрудники предприятия общаются с потребителями в магазине, по телефону или в чате, персональный менеджер или тренер и т.п.);

• самообслуживание или автоматизированное обслуживание (интернет-магазин, вендинговые аппараты);

• совместное создание (потребители участвуют в создании продукта или его продвижении, например, отзывы потребителей в описании товаров в интернет-магазине).

Для получения максимального балла конкурсант должен привести обоснования своего выбора способов взаимодействия с потребителями с учётом особенностей сегментов возможных потребителей своего продукта. Данное требование не предъявляется к конкурсантам в категории «школьники».

Раздел 5. Доходы

В этом разделе необходимо определить типы доходов (потоки доходов), которые могут быть разовыми или периодическими, например:

• доходы от разовых сделок (продажи товаров или услуг);

• повременная оплата (абонемент, прокат, отель и т.п.);

• платежи за действия / события (доставка, привлечение клиентов и т.п.);

• комиссия (например, процент от заключённых договоров).

Для получения максимального балла следует оценить возможный объём доходов предприятия в год. Данное требование не предъявляется к конкурсантам в категории «школьники».

Раздел 6. Ресурсы

Необходимо описать наиболее важные активы и иные ресурсы, которые потребуются для реализации бизнес-модели:

• материальные ресурсы (собственные или арендуемые помещения, оборудование, сырьё и т.п.);

• персонал (состав и количество сотрудников, системы оплаты труда, способ найма);

• интеллектуальные ресурсы (бренд, программное обеспечение, базы данных и т.п.).

Для получения максимального балла следует оценить примерный объём инвестиций для начала деятельности предприятия. Данное требование не предъявляется к конкурсантам в категории «школьники».

Раздел 7. Ключевая деятельность

В этом разделе следует определить ключевые направления активности, необходимые для успешной реализации бизнес-модели, например:

• снижение расходов и поддержание цен ниже средних;

• увеличение объёма производства;

• производство конкурентоспособной продукции, повышение её качества и предоставление дополнительных сервисов;

• увеличение среднего чека;

• поддержание стандарта качества услуг;

• оказание услуг по запросам клиентов;

• организация взаимодействия с поставщиками, привлечение новых поставщиков;

• повышение квалификации сотрудников предприятия;

• реклама и продвижение продукта.

Для получения максимального балла конкурсант должен привести обоснования своего выбора ключевых направлений деятельности с учётом других разделов бизнес-модели. Данное требование не предъявляется к конкурсантам в категории «школьники».

Раздел 8. Партнёры

В этом разделе нужно обозначить виды ключевых партнёров предприятия, например:

• поставщики сырья, комплектующих деталей и т.п.;

• розничные магазины или агенты, реализующие продукцию предприятия;

• инвесторы;

• партнёры, выполняющие определённые процессы (например, бухгалтерское сопровождение, упаковка продукции и т.п.);

• другие компании с общей целью (например, разработка и вывод на рынок нового продукта);

• отраслевые союзы и иные некоммерческие деловые объединения, которые постоянного представляют интересы членов объединения.

Для получения максимального балла конкурсант должен привести обоснования своего выбора ключевых партнёров с учётом разделов «Ресурсы» и «Ключевая деятельность»). Данное требование не предъявляется к конкурсантам в категории «школьники».

Раздел 9. Расходы

В этом разделе следует описать основные расходы, необходимые для открытия и последующей работы предприятия:

• расходы на приобретение оборудование и инвентаря;

• расходы на аренду, приобретение или строительство помещения (здания);

• расходы на товарно-материальные запасы (сырьё, товары и т.п.);

• оплата труда сотрудников;

• расходы на рекламу.

Для получения максимального балла следует привести примерную сумму расходов, необходимых для открытия предприятия (инвестиции), и обеспечения его последующей деятельности (операционные расходы в год). Данное требование не предъявляется к конкурсантам в категории «школьники».

**Особые указания**

Не допускается присутствие на конкурсной площадке наставников или иных лиц, сопровождающих конкурсантов (за исключением случаев, когда конкурсанту в силу состояния здоровья необходима помощь в оформлении или представлении результатов выполнения конкурсного задания).

Не допускается использование графических презентаций и иных материалов, которые были подготовлены до начала соревнований.

В ходе выполнения модуля 1 конкурсантам запрещается использовать электронную почту и другие средства связи, но разрешается использовать Интернет для поиска информации в части информационных ресурсов для бизнес-планирования (например, Портал Бизнес-навигатора МСП).

При проведении конкурсантами презентаций допускается участие независимых экспертов, наставников конкурсантов, представителей потенциальных работодателей и организаций, которые могут принять конкурсантов для прохождения производственной практики или стажировки, а также иных зрителей.

При введении ограничений в связи с ухудшением санитарно-эпидемиологической ситуации участие независимых экспертов и представителей потенциальных работодателей должно быть организовано в дистанционном формате.

* 1. Критерии оценки выполнения задания

Общая максимальная сумма баллов для всех критериев оценки 100 для любой категории участников.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Наименование модуля**  | **Задание**  | **Максимальный балл**  |
| Модуль 1.  | конкурсант заполнил форму (прилагается к конкурсному заданию)  | 100 |
| Модуль 2  | конкурсант проявил навыки анализа рынка и бизнес-планирования; конкурсант получили обратную связь от экспертов по своей бизнес-модели  |
| **ИТОГО**  | **100** |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Задание**  | **№**  | **Наименование разделов**  | **Максимальные баллы**  | **Объективная оценка (баллы)**  | **Субъективная оценка (баллы)**  |
| 1 Конкурсант заполнил форму (прилагается к конкурсному заданию)2 Конкурсант проявил навыки анализа рынка и бизнес-планирования, получил обратную связь от экспертов по своей бизнес-модели | 1 | Раздел 1. Потребители  | 10  | 10  |  |
| 2 | Раздел 2. Ценностные предложения  | 10  | 10  |  |
| 3 | Раздел 3. Каналы продаж  | 10  | 10  |  |
| 4 | Раздел 4. Взаимодействие с потребителями  | 10  | 10  |  |
| 5 | Раздел 5. Доходы  | 10  | 10  |  |
| 6 | Раздел 6. Ресурсы  | 10  | 10  |  |
| 7 | Раздел 7. Ключевая деятельность | 10  | 10  |  |
| 8 | Раздел 8. Партнёры | 10  | 10  |  |
| 9 | Раздел 9. Расходы | 10  | 10  |  |
| 10 | Дополнительные баллы: - за расчёт срока окупаемости предприятия (категории «студенты» и «специалисты»); - примерный расчёт расходов (категория «школьники)  | 10  | 10  |  |
| ИТОГО | 100 |

|  |  |
| --- | --- |
| Критерии выставления баллов | Баллы |
| информация по разделу представлена формально (односложный ответ, конкурсант не может обосновать ответ или ответ не соответствует современной рыночной ситуации) | 2 |
| информация по разделу не представлена в ходе презентации, но конкурсант даёт ответы на вопросы экспертов в ходе презентации по данному разделу | 4 |
| информация по разделу представлена в ходе презентации | 6 |
| информация по разделу представлена и обоснована в ходе презентации | 8 |
| в презентации раскрыты аспекты, представленные в конкурсном задании в качестве условия получения максимальной оценки | 10 |
| в ходе презентации конкурсант представил обоснованный расчёт срока окупаемости (категории «студенты» и «специалисты») либо примерный расчёт расходов (категория «школьники»)  | 10 |

1. Перечень используемого оборудования, инструментов и расходных материалов
	1. Школьники, студенты и специалисты (перечень единый для всех категорий)

|  |
| --- |
| **ОБОРУДОВАНИЕ НА 1-ГО УЧАСТНИКА**  |
| Оборудование, инструменты, ПО, МЕБЕЛЬ |
| № | Наименование | Тех. характеристики оборудования, инструментов ссылка на сайт производителя, поставщика | Ед. измерения | Кол-во |
| 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 |
| 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 |
| 3. | Сетевой фильтр PILOT  | Сетевой фильтр PILOT 6 розеток  | шт. | 1 |
| 4. | USB-флеш  | USB-флеш накопитель 4 Gb  | Шт.  | 1  |
| 5. | Офисный стол  | Стол офисный шириной 80 см глубиной 80 см и высотой 75 см. столешница не тоньше 25 мм ламинированная поверхность столешницы  | Шт.  | 1  |
| 6. | Компьютерное кресло  | Без механизма качания кресла, максимальная высота 120 см. высота подлокотника 20,5 см, диаметр крестовины 60 см https://lifemebel.ru/catalog/stulya/dlya\_komnat/kompyuternye/model/kompyuternoe\_kreslo\_lider\_leader\_chernyy/?utm\_source=google&utm\_medium=cpc&gclid=EAIaIQobChMImL6T6eaq3QIVBKsYCh1PLA5yEAYYBSABEgJgjvD\_BwE  | Шт.  | 1  |
|  **РАСХОДНЫЕ МАТЕРИАЛЫ НА 1 УЧАСТНИКА** |
| Расходные материалы |
| № | Наименование | Ссылка на сайт с тех. Характеристиками либо тех. Характеристики оборудования, инструментов | Ед. измерения | Кол-во |
| 1. | Бумага для принтера  | Бумага SvetaCopy или аналог  | Лист  | 15/2  |
| 2. | Авторучка шариковая  | Авторучка шариковая масляная Erich Krause  | Шт.  | 1  |
| **ОБОРУДОВАНИЕ НА 1-ГО ЭКСПЕРТА (КОНКУРСНАЯ ПЛОЩАДКА)** |
| Оборудование, мебель |
| № | Наименование | Тех. характеристики оборудования, инструментов т ссылка на сайт производителя, поставщика | Ед. измерения | Кол-во |
| 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. | Стол офисный  | 400х600х750  | Шт.  | 1/5  |
| 4. | Стул офисный  | Размеры: 55х80  | 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 AM 1891 S20499180102 или аналог  | Шт. | 5 |
| 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 https://www.citilink.ru/catalog/furniture/chairs/664198/?mrkt=abn\_cl&gclid=EAIaIQobChMI8sTh0fmq3QIVB4myCh3zXw9REAQYASABEgLh1PD\_BwE или аналог  | Шт.  | 5  |
| 9 | Вешалка для одежды | Стандартная | шт. | 2 |
| 10 | Аптечка первой помощи | Стандартная | шт. | 1 |
| **ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ТРЕБОВАНИЯ К ПЛОЩАДКЕ/КОММЕНТАРИИ**  |
| Количество 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 Минимальные требования к оснащению рабочих мест с учетом основных 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 : http://dostupsreda.ru/store/programma\_dostupnaya\_sreda/indukcionnye\_sistemy\_i\_petli/indukcionnaya\_sistema\_ip2/  |
| **Рабочее место участника с нарушением зрения**  | **1**  | **1**  | 1 шт. - Программное обеспечение экранный увелечитель "ZoomText Magnifier 11.0" : http://dostupsreda.ru/store/dlya\_invalidov\_po\_zreniyu/programmnoe\_obespechenie/po\_ekrannogo\_dostupa/programmnoe-obespechenie-ekrannyy-uvelechitel-zoomtext-magnif/  |
| **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  |

\*указывается ссылка на сайт с тех. характеристиками, либо наименование и тех. характеристики специализированного оборудования.

**4.2. Графическое изображение рабочих мест 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 опорно-двигательного аппарата необходимо учитывать ГОСТ Р. 57959-2017 Реабилитация инвалидов. Рабочее место для инвалида с поражением опорно–двигательного аппарата.

**Застройка осуществляется на группу участников**

**4.3. Схема застройки соревновательной площадки для всех категорий участников**

- на 10 рабочих мест

Графическое изображение рабочих мест с учетом основных нозологий





# 5 Требования охраны труда и техники безопасности

Техника безопасности при работе с компьютером

1. При ухудшении санитарно-эпидемиологической обстановки соблюдать установленные требования (использовать защитную маску, антисептические средства, персональные авторучки и другие).

2. Не работать на компьютере мокрыми руками или в сырой одежде, не трогать мокрыми руками электрические вилки, розетки и провода.

3. Не размещать питьевую воду или иные предметы на компьютере и других устройствах, подключённых к электрической сети.

4. При появлении возгорания или запаха гари немедленно обратиться к любому из экспертов, не принимая самостоятельных мер тушения.

5. Продолжительность непрерывной работы перед экраном компьютера не должна превышать 1 часа.

6. Следует соблюдать расстояние до экрана в пределах 70-80 см при отсутствии ограничений по зрению.

7. В случае появления рези в глазах, ухудшении видимости или иного недомогания следует немедленно сообщить об этом любому эксперту.

Приложение А Форма Бизнес-модель

ФИО конкурсанта \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Название проекта (фирменное наименование и т.п)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **8. Партнёры** | **7. Ключевая деятельность** | **2. Ценностные предложения** | **4. Взаимодействие с потребителями** | **1. Потребители** |
| **6. Ресурсы** | **3.Каналы продаж** |
| **9. Расходы** | **5.Доходы** |