**VIII РЕГИОНАЛЬНЫЙ ЧЕМПИОНАТ**

**«АБИЛИМПИКС - ЮЖНЫЙ УРАЛ 2022»**

Конкурсное задание

по компетенции

Предпринимательство



Челябинск 2022

1. Описание компетенции
   1. **Актуальность компетенции**

Развитие предпринимательства является ключевым условием формирования среднего класса и драйвером роста в сферах торговли, производства и услуг, технологического прогресса и занятости.

Освоение навыков по компетенции «Предпринимательство» позволяет вести свой бизнес в любой сфере деятельности, а также способствует успешной работе по найму в коммерческих и некоммерческих организациях.

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

* 1. 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. Образовательные и профессиональные стандарты

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Школьники (образовательный стандарт)** | **Студенты (образовательные стандарты)** | **Специалисты (профессиональные стандарты)** |
| Федеральный государственный образовательный стандарт среднего общего образования | 38.02.01 Экономика и бухучет  38.02.04 Коммерция   * + 1. Экономика (бакалавриат)     2. Менеджмент (бакалавриат)     3. Экономика (магистратура)     4. Менеджмент (магистратура) | 08.035 Маркетолог  08.037 Бизнес-аналитик |

* 1. **Требования к квалификации**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Школьники** | **Студенты** | **Специалисты** |
| **Знания:**  - система знаний об экономической сфере в жизни общества как пространстве, в котором осуществляется  экономическая деятельность | **Знания:**   * калькуляция себестоимости продукции (38.02.01); * система налогов Российской Федерации (38.02.01); * основы финансового | **Знания:**   * методы расчета показателей прибыли, эффективности, рентабельности и издержек производства; * методы и стратегии ценообразования; |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| индивидов, семей, отдельных предприятий и государства;   * понимание сущности экономических институтов, их роли в социально- экономическом развитии общества; * понимание значения этических норм и нравственных ценностей в экономической деятельности отдельных людей и общества;   **Умения** (навыки, способности):   * принимать рациональные решения в условиях относительной ограниченности доступных ресурсов, оценивать и принимать ответственность за их возможные последствия для себя, своего окружения и общества в целом; * навыки поиска актуальной экономической информации в различных источниках, включая Интернет; * умение различать факты, аргументы и оценочные суждения; * умение анализировать, преобразовывать и использовать экономическую информацию для решения практических задач в   учебной деятельности и реальной жизни;   * навыки проектной деятельности: умение разрабатывать и   реализовывать проекты экономической и  междисциплинарной направленности на основе базовых экономических знаний и ценностных ориентиров;   * умение применять полученные знания и   сформированные навыки для эффективного исполнения | менеджмента, методические документы по финансовому анализу, методические  документы по  бюджетированию и управлению денежными потоками (38.02.01);   * механизмы ценообразования, формы оплаты труда (38.02.04);   **Умения** (навыки, способности):   * определять объем работ по финансовому анализу, потребность в трудовых,   финансовых и материально- технических ресурсах (38.02.01);   * формировать аналитические отчеты и представлять их заинтересованным пользователям (38.02.01); * применять результаты финансового анализа   экономического субъекта для целей бюджетирования и управления денежными потоками (38.02.01);   * составлять прогнозные сметы и бюджеты, платежные календари, кассовые планы, обеспечивать составление   финансовой части бизнес- планов, расчетов по привлечению кредитов и займов, проспектов эмиссий ценных бумаг экономического субъекта (38.02.01);   * вырабатывать   сбалансированные решения по корректировке стратегии и тактики в области  финансовой политики экономического субъекта, вносить соответствующие изменения в финансовые планы (сметы, бюджеты, бизнес-планы) (38.02.01);   * определять состав | * методы использования прикладных офисных программ для выполнения статистических расчетов, сбора и обработки   маркетинговой информации;   * методы построения системы распределения (дистрибуции) и   продвижения товаров и услуг на уровне ценовых стратегий;   * организация рекламного дела; * особенности конъюнктуры рынков товаров и услуг; * предметная область и специфика деятельности организации в объеме,   достаточном для решения задач бизнес-анализа;   * психологические особенности поведения людей разных возрастов в различных жизненных ситуациях; * рыночные методы хозяйствования, закономерности и особенности развития экономики; * состав процесса и принципы стратегического и оперативного планирования; * теория заинтересованных сторон.   **Умения:**   * анализировать текущую рыночную конъюнктуру; * анализировать, классифицировать и   моделировать требования заинтересованных сторон в соответствии с выбранными подходами;   * выявлять и   классифицировать бизнес- проблемы и бизнес- возможности;   * использовать методы прогнозирования сбыта продукции и рынков; |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| основных социально- экономических ролей (производителя, продавца, заемщика, акционера,  работодателя, налогоплательщика);   * способность к личностному самоопределению и самореализации в экономической деятельности, в том числе в области   предпринимательства;   * знание особенностей современного рынка труда, владение этикой трудовых отношений; * умение ориентироваться в текущих экономических событиях в России и в мире; * владение приемами работы со статистической,   фактической и аналитической экономической  информацией;  - | материальных, трудовых и финансовых ресурсов организации (38.02.04);   * рассчитывать по принятой методологии основные экономические показатели деятельности организации, цены и заработную плату (38.02.04); * находить и использовать необходимую экономическую информацию (38.02.04); * выявлять, формировать и удовлетворять потребности (38.02.04); * обеспечивать   распределение через каналы сбыта и продвижение товаров на рынке с использованием маркетинговых коммуникаций (38.02.04);   * проводить маркетинговые исследования рынка (38.02.04); * разрабатывать экономические разделы планов предприятий различных форм собственности, организаций, ведомств (38.03.01); * разрабатывать варианты управленческих решений, обосновывать их выбор на основе критериев социально- экономической   эффективности с учетом рисков и возможных социально-экономических последствий принимаемых решений (38.03.01);   * собирать и анализировать исходные данные, необходимые для расчета экономических и социально- экономических показателей, характеризующих   деятельность хозяйствующих субъектов (38.03.01);   * на основе описания экономических процессов и   явлений строить стандартные | * определять конкурентоспособный ассортимент товаров и услуг; * оформлять результаты бизнес-анализа; * планировать, организовывать и проводить встречи и обсуждения с заинтересованными сторонами; * применять   информационные технологии для целей бизнес-анализа;   * проводить тестирование инновационных товаров (услуг, брендов); * продвигать товары (услуги) организации на рынок; * работать со специализированными программами для сбора информации и управления маркетинговыми инструментами и инструментами прогнозирования; * разрабатывать маркетинговую стратегию организации; * сравнивать рыночные цены и цены конкурентов на товары (услуги); * управлять продажами товаров и услуг. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | теоретические и эконометрические модели, анализировать и содержательно интерпретировать полученные результаты (38.03.01);   * способность критически оценить предлагаемые варианты управленческих решений, разработать и обосновать предложения по их совершенствованию с учетом критериев социально- экономической   эффективности, рисков и возможных социально- экономических последствий (38.03.01);   * использовать основы экономических знаний в различных сферах   деятельности (38.03.02);   * бизнес-планирования, создания и развития новых организаций, направлений   деятельности или продуктов (38.03.02);   * оценивать экономические и социальные условия осуществления   предпринимательской деятельности, выявлять новые рыночные  возможности и формировать новые бизнес-модели (38.03.02);   * моделировать бизнес- процессы и использовать методы реорганизации   бизнес-процессов в практической деятельности организаций (38.03.02);   * 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) (38.03.02);   * оценивать воздействие макроэкономической среды на функционирование организаций и органов государственного и муниципального управления, выявлять и анализировать рыночные и специфические риски, а также анализировать поведение потребителей экономических благ и   формирование спроса на основе знания экономических основ поведения организаций, структур рынков и конкурентной  среды отрасли (38.03.02);   * анализировать и использовать различные источники информации для проведения экономических расчетов (38.04.01); * составлять прогноз основных социально- экономических показателей деятельности предприятия, отрасли, региона и экономики в целом (38.04.01); * использовать количественные и качественные методы для проведения прикладных исследований и управления бизнес-процессами, готовить аналитические материалы по результатам их применения (38.04.02); * владения методами экономического и стратегического анализа поведения экономических агентов и рынков в глобальной среде (38.04.02). |  |

1. Конкурсное задание

2.1 Краткое описание задания

Описание на стенде соревновательной площадки:

«Формирование бизнес-модели и установление деловых связей».

2.2 Структура и подробное описание конкурсного задания

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Модуль | Длительность | Результат |
| Бизнес-модель | 2 часа:   * заполнение формы   (30 мин.)   * презентации   (1,5 часа)  ВСЕГО 2 часа | * участники проявили свои навыки анализа рынка и бизнес-планирования; * участники получили отзывы от экспертов и других   участников |

Участники соревнований выступают в роли учредителя / руководителя коммерческого предприятия, самостоятельно выбирая сферу и методы ведения предпринимательской деятельности.

Задачи участников:

* продумать бизнес-модель своего предприятия (до соревнований);
* презентовать бизнес-модель;
* установить деловые связи.

Участники получают:

* отзывы от экспертов (предпринимателей, представителей деловых объединений, институтов развития и возможных работодателей)

и других участников;

* возможность проверить и доработать свои бизнес-идеи.

Модуль. Бизнес-модель

Участники заполняют по памяти форму «Бизнес-модель», которая состоит из 9 разделов (прилагается Приложение А) и проводят презентацию своей бизнес-модели.

Раздел 1. Потребители

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

Описание потребностей потребителей должно содержать анализ их запросов (например, многих не устраивают кондитерские изделия в магазинах, и они готовы заказать торт по своим требованиям к определённой дате).

Особенности потребителей отражают их уровень дохода, средний возраст и пол большей части возможных потребителей, а также другие их признаки (например, определённые профессии, спортсмены, родители школьников, туристы и т.д.).

Для получения максимального балла необходимо оценить возможное количество потребителей (спрос) в предполагаемом месте ведения бизнеса.

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 участника, 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 участника.

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.

Участники 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 и т.п.).

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;
* 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.

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 участник должен привести обоснования своего выбора способов взаимодействия с потребителями с учётом особенностей сегментов возможных потребителей своего продукта.

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.

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

Для получения максимального балла следует оценить примерный объём инвестиций для начала деятельности предприятия.

Раздел 7. Ключевая деятельность

В этом разделе следует определить не только виды экономической деятельности предприятия, но также 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 участник должен привести обоснования своего выбора ключевых направлений деятельности с учётом других разделов бизнес-модели.

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 участник должен привести обоснования своего выбора ключевых партнёров с учётом разделов «Ресурсы» и «Ключевая деятельность»).

Раздел 9. Операционные расходы

В этом разделе следует описать основные текущие расходы, необходимые для работы предприятия:

* расходы на товарно-материальные запасы (сырьё, товары и т.п.);
* оплата труда сотрудников;
* аренда помещения;
* рекламные расходы.

Для получения максимального балла следует оценить примерную сумму расходов, необходимых для обеспечения текущей деятельности предприятия в месяц.

Подведение итогов Модуля

После презентации эксперты и другие участники могут задать вопросы и высказать предложения по доработке представленной бизнес-модели.

Эксперты выставляют оценки по каждому разделу по 5-бальной шкале. Дополнительные 5 баллов начисляются участникам, которые рассчитали возможный срок окупаемости предприятия (когда сумма доходов превысит сумму затрат) на основании содержания разделов «Доходы», «Ресурсы» и

«Операционные расходы». При подведении итогов используется среднее арифметическое оценок экспертов.

2.3 Последовательность выполнения задания

Участники получают форму «Бизнес-модель» (прилагается), которая заполняется участниками на компьютере или на бумажном носителе. На **заполнение формы** отводится 30 минут.

Затем участники соревнований проводят **презентации** своих бизнес- моделей, а эксперты задают участникам вопросы, дают им рекомендации по доработке их бизнес-моделей.

Презентации проводятся по заполненной участником форме. Копия заполненной формы выдаётся каждому эксперту до начала презентации и демонстрируется другим участникам на флип-чарте или на экране.

Эксперты выставляют оценки на копиях бизнес-моделей участников.

Общее время презентаций – 90 минут. Предельная длительность одной презентации определяется главным экспертом исходя из числа участников. В рамках каждой презентации не менее 3 минут отводится на вопросы и рекомендации экспертов.

2.4 Особые указания

Соревнования проводятся в течение одного дня. При наличии большого числа участников может проводиться отборочный тур.

Не допускается присутствие на конкурсной площадке наставников или иных лиц, сопровождающих участников (за исключением случаев, когда участнику 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 задания участники могут использовать Интернет для поиска информации и использования сервисов для бизнес-планирования (например, Портала Бизнес-навигатора МСП).

Допускается консультационная поддержка участников соревнований (при обеспечении равного времени на консультации для каждого участника) со стороны независимых экспертов (представителей потенциальных работодателей, общественных объединений, торгово-промышленных палат, институтов развития, которые допущены к участию в проведении соревнований по решению центра развития движения «Абилимпикс») в целях оказания участникам помощи в доработке их бизнес-моделей во время проведения презентаций (если возможность участия в судействе независимых экспертов предусмотрено решением Центра развития движения «Абилимпикс»).

При проведении участниками презентаций допускается присутствие зрителей. Рекомендуется привлекать в качестве зрителей представителей потенциальных работодателей (организаций, которые могут принять участников на прохождение производственной практики или стажировки).

2.5 Изменение задания

После опубликования задания изменения в него могут быть внесены только по решению Центра развития движения «Абилимпикс» или главного эксперта в части:

* длительности проведения соревнований (модулей), максимального значения оценок при проведении отборочного этапа или соревнований в категории «специалисты»;
* организации его проведения в целях предупреждения угрозы распространения инфекционных заболеваний.

2.6 Критерии оценки выполнения задания

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Критерии | | | | | Оценка | |
| За каждый раздел модуля | | | | | | |
| информация по разделу не представлена / формальная (односложный ответ / участник не может обосновать ответ / ответ явно не соответствует ситуации) | | | | | 1 | |
| информация по разделу не представлена в презентации, но участник демонстрирует способность найти ответ на вопрос | | | | | 2 | |
| информация по разделу представлена в презентации | | | | | 3 | |
| в презентации продемонстрировано понимание раздела, представлены обоснования | | | | | 4 | |
| в презентации раскрыты аспекты раздела, указанные в задании в качестве условия получения максимальной оценки | | | | | 5 | |
| Дополнительный балл | | | | |  | |
| участник рассчитал срок окупаемости проекта | | | | | +5 | |
| **Максимальный балл**  (9 разделов \*5 баллов) + 5 баллов при наличии расчета окупаемости | | | | | **50** | |
| **Задание** | **№** | **Наименование разделов** | **Максимальны е баллы** | **Объективная оценка (баллы)** | |
| Конкурсант заполнил  форму (прилагается к конкурсному заданию) и  презентовал её | 1. | Раздел 1.  Потребители | 5 | 5 | |
| 2. | Раздел 2.  Ценностные предложения | 5 | 5 | |
| 3. | Раздел 3. Каналы продаж | 5 | 5 | |
| 4. | Раздел 4.  Взаимодействие с потребителями | 5 | 5 | |
| 5. | Раздел 5. Доходы | 5 | 5 | |
| 6. | Раздел 6. Ресурсы | 5 | 5 | |
| 7. | Раздел 7. Ключевая деятельность | 5 | 5 | |
| 8. | Раздел 8. Партнёры | 5 | 5 | |
| 9. | Раздел 9. Расходы | 5 | 5 | |
| 10. | Дополнительные баллы:   * за расчёт срока окупаемости предприятия (категория   «студенты» и  «специалисты») | 5 | 5 | |
|  | Максимальный балл - 50 | | | | |

3 Перечень используемого оборудования, инструментов и расходных материалов (для всех категорий конкурсантов)

**3.1 Школьники, студенты, специалисты**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **ОБОРУДОВАНИЕ НА 1-ГО КОНКУРСАНТА** | | | | | | | | |
| **№ п/п** | **Наименование** | **Фото оборудования или инструмента, или мебели** | | **Технические характеристики оборудования, инструментов и ссылка на сайт производителя,**  **поставщика** | | **Ед.**  **измерения** | **Необходимое кол-во** | |
| 1. | Компьютер или ноутбук с мышью и клавиатурой  (не менее Intel Core i3- 8100/4GB/USB  KB&Mouse). Монитор не менее 19’, лучше 22’. |  | | Моноблок ACER Aspire C22-865, 21.5", Intel Core i3 8130U, 4Гб,  1000Гб, Intel UHD Graphics 620.  Наличие программного обеспечения:  ОС MS-Windows 7 или более новая;  браузер  (Яндекс.Браузер, Google Chrome / др.);  Microsoft Office 2016 и более новая версия.  (Microsoft Word и Microsoft Excel); Adobe Acrobat; PowerPoint. | | Шт. | 1 | |
| 2. | Сетевой фильтр |  | | не менее 4 розеток | | Шт. | 1 | |
| 3. | USB-флеш накопитель |  | | не менее 1 Gb | | Шт. | 1 | |
| 4. | Офисный стол |  | | шириной не менее 80 см, глубиной не менее 80 см и высотой 75 см | | Шт. | 1 | |
| 5. | Компьютерное кресло | |  | без механизма качания | Шт. | | 1 |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **РАСХОДНЫЕ МАТЕРИАЛЫ НА 1 КОНКУРСАНТА** | | | | | |
| **№ п/п** | **Наименование** | **Фото расходных материалов** | **Технические характеристики оборудования, инструментов и ссылка на сайт производителя, поставщика** | **Ед.**  **измерения** | **Необхо-димое кол-во** |
| 1. | Бумага |  | На усмотрение организаторов | Уп. | 1/10 |
| 2. | Авторучка |  | На усмотрение организаторов | Шт. | 1 |
| **РАСХОДНЫЕ МАТЕРИАЛЫ, ОБОРУДОВАНИЕ И ИНСТРУМЕНТЫ, КОТОРЫЕ**  **КОНКУРСАНТИ ДОЛЖНЫ ИМЕТЬ ПРИ СЕБЕ (при необходимости)** | | | | | |
| 1. | Не требуется |  | По согласованию с главным экспертом (например) |  |  |
| **РАСХОДНЫЕ МАТЕРИАЛЫ И ОБОРУДОВАНИЕ, ЗАПРЕЩЕННЫЕ НА ПЛОЩАДКЕ** | | | | | |
| 1. | Флэш накопители, телефоны |  | По согласованию с главным экспертом |  |  |
| **ДОПОЛНИТЕЛЬНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ, ИНСТРУМЕНТЫ КОТОРОЕ МОЖЕТ**  **ПРИВЕСТИ С СОБОЙ КОНКУРСАНТ (при необходимости)** | | | | | |
| **№ п/п** | **Наименование** | **Наименование оборудования или инструмента, или мебели** | **Технические характеристики оборудования, инструментов и ссылка на сайт**  **производителя, поставщика** | **Ед.**  **измерения** | **Необходимое кол-во** |
| 1. | специальное кресло- коляску (для конкурсантов с проблемами ОДА), программу NVDA, клавиатуру с кодом Брайля для незрячих, слуховой аппарат для конкурсантов с проблемами слуха. | | | | |
| **ОБОРУДОВАНИЕ НА 1-ГО ЭКСПЕРТА (при необходимости)** | | | | | |
| **№ п/п** | **Наименование** | **Фото необходимого оборудования или инструмента, или мебели** | **Технические характеристики оборудования, инструментов и ссылка на сайт производителя,**  **поставщика** | **Ед.**  **измерения** | **Необходимое кол-во** |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. | Стол офисный |  | 1400х600х750 | Шт. | 3 |
| 2. | Стул посетителя офисный |  | Размеры: 55х80 | Шт. | 3 |
| 3. | Широкоформатный монитор либо проектор и экран |  | подключённый к компьютеру, для проведения презентаций (размер экрана  должен позволять читать 12 шрифт с мест экспертов, рекомендуемая  диагональ экрана от 100 см) | Шт. | 1/всех |
| 4. | Компьютер / ноутбук |  | Наличие программного обеспечения:  ОС MS-Windows 7 или более новая;  браузер  (Яндекс.Браузер, Google Chrome / др.);  Microsoft Word и Microsoft Excel; Adobe Acrobat; PowerPoint. | Шт. | 1/всех |
| **РАСХОДНЫЕ МАТЕРИАЛЫ НА 1 Эксперта (при необходимости)** | | | | | |
| **№ п/п** | **Наименование** | **Фото расходных материалов** | **Технические характеристики оборудования, инструментов и ссылка на сайт производителя,**  **поставщика** | **Ед.**  **измерения** | **Необходимое кол-во** |
| 1. | Бумага для печати |  |  | Пачка | 2 |
| 2. | Шариковые ручки |  |  | Шт. | 10 |
| **ОБЩАЯ ИНФРАСТРУКТУРА КОНКУРСНОЙ ПЛОЩАДКИ (при необходимости)** | | | | | |
| **№ п/п** | **Наименование** | **Фото необходимого** | **Технические характеристики** | **Ед.**  **измерения** | **Необходимое кол-во** |

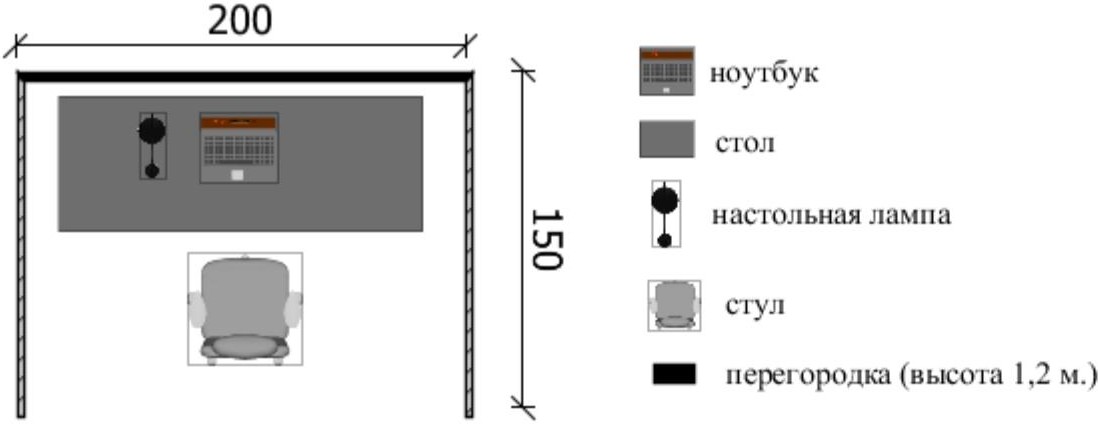
|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  | **оборудования, средства индивидуальной защиты** | **оборудования, инструментов и ссылка на сайт производителя, поставщика** |  |  |
| 1. | Порошковый огнетушитель ОП- 4 | Порошковый огнетушитель ОП-4 | Класс В - 55 В Класс А - 2 А | Шт. | 3 |
| 2. | Вешалка для одежды |  | Стандартный | Шт. | 2 |
| 3. | Аптечка первой помощи |  | Стандартная | Шт. | 1 |
| **КОМНАТА КОНКУРСАНТОВ (при необходимости)** | | | | | |
| **№ п/п** | **Наименование** | **Фото необходимого оборудования или инструмента, или мебели, или расходных**  **материалов** | **Технические характеристики оборудования, инструментов и ссылка на сайт производителя, поставщика** | **Ед.**  **измерения** | **Необходи-мое кол-во** |
| 1. | Стол офисный |  | 1400х600х750 | Шт. | 4 |
| 2. | Стул посетителя офисный |  | Размеры: 55х80 | Шт. | 10 |
| **ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ТРЕБОВАНИЯ К ПЛОЩАДКЕ/КОММЕНТАРИИ** | | | | | |
| **№ п/п** | **Наименование** | **Наименование необходимого оборудования или инструмента, или мебели** | **Технические характеристики оборудования, инструментов и ссылка на сайт производителя, поставщика** | **Ед.**  **измерения** | **Необходи-мое кол-во** |
| 1. | Кулер для воды | Кулер для воды Ecotronic H2-TN настольный без охлаждения | настольный без охлаждения | Шт. | 1 |
| 2. | Стаканчики для воды |  | 100шт | Уп. | 3 |
| 3. | Вода для кулера |  |  | Шт. | 2 |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 4. | Точки электропитания |  | Точка электропитания 220V | Шт. | 15 |
| 5. | Точки интернета |  | Подключение к сети интернет: проводное со скоростью не менее 30 мбит/сек либо wifi без сторонних подключений не менее 50 мбит/сек. | Шт. | 15 |

3.2 Минимальные требования к оснащению рабочих мест с учетом основных нозологий

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Наименование нозологии** | **Площадь, м.кв.** | **Ширина прохода между рабочими местами, м.** | **Специализированное оборудование** |
| нарушение слуха | 1 | 1 | индукционная система, например  «ИП2/К», звукоусиливающая аппаратура |
| нарушение зрения | 1 | 1 | программное обеспечение экранный увеличитель, например «ZoomText Magnifier 11.0», дополнительное освещение.  задание может быть оформлено рельефно-точечным шрифтом Брайля или в виде электронного документа, доступного с помощью компьютера со специализированным  программным обеспечением, тифло- приборы, а также индивидуальное равномерное освещение не менее 300  люкс |
| нарушение опорно-  двигательного аппарата | 2 | 1,5 | возможность трансформации рабочего места - «разумное  приспособление» либо оснащение специальным сиденьем, обеспечивающим компенсацию усилия при вставании, либо возможность замены стула на собственную инвалидную коляску |
| соматические заболевания | 1 | 1 | не требуется |
| ментальные нарушения | 1 | 1 | не требуется |

**Графическое изображение рабочего места.**



Для организации рабочих мест конкурсантов различных нозологических групп необходимо соблюдать общие требования, предусмотренные СанПиН 2.2.2/2.4.1340, в частности в разд. 6, 9 и 10.

Для организации рабочего место конкурсанта с нарушением опорно-двигательного аппарата необходимо учитывать ГОСТ Р 57959-2017 Реабилитация инвалидов. Рабочее место для инвалида с поражением опорно-двигательного аппарата.

**Приложение**

Форма: Бизнес-модель

Участник

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

Эксперт сумма баллов