**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 бухучет38.02.04 Коммерция* + 1. Экономика (бакалавриат)
		2. Менеджмент (бакалавриат)
		3. Экономика (магистратура)
		4. Менеджмент (магистратура)
 | 08.035 Маркетолог08.037 Бизнес-аналитик |

* 1. **Требования к квалификации**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Школьники** | **Студенты** | **Специалисты** |
| **Знания:**- система знаний об экономической сфере в жизни общества как пространстве, в котором осуществляетсяэкономическая 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 имеждисциплинарной 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, методическиедокументы побюджетированию 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 областифинансовой 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 экономическойинформацией;- | 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 рыночныевозможности 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 внешнихсвязей 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 конкурентнойсреды 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 заполнилформу (прилагается к конкурсному заданию) ипрезентовал 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/USBKB&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 экранадолжен позволять читать 12 шрифт с мест экспертов, рекомендуемаядиагональ 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 специализированнымпрограммным обеспечением, тифло- приборы, а также индивидуальное равномерное освещение не менее 300люкс |
| нарушение опорно-двигательного аппарата | 2 | 1,5 | возможность трансформации рабочего места - «разумноеприспособление» 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