

Конкурсное задание

по компетенции
Предпринимательство

категории «Студенты» и «Специалисты»

1. Описание компетенции

1.1. 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.

1.2. 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 (образовательный стандарт)	Студенты (образовательные стандарты)	Специалисты (профессиональные стандарты)
Федеральный государственный образовательный стандарт среднего общего образования	38.02.01 Экономика и бухгалтер 38.02.04 Коммерция 38.03.01 Экономика (бакалавриат) 38.03.02 Менеджмент (бакалавриат) 38.04.01 Экономика (магистратура) 38.04.02 Менеджмент (магистратура)	08.035 Маркетолог 08.037 Бизнес-аналитик

1.4. 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;

<p>индивидов, семей, отдельных предприятий и государства;</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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; <p>Умения (навыки, способности):</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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 	<p>менеджмента, методические документы по финансовому анализу, методические документы по бюджетированию и управлению денежными потоками (38.02.01);</p> <ul style="list-style-type: none"> - механизмы ценообразования, формы оплаты труда (38.02.04); <p>Умения (навыки, способности):</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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 	<ul style="list-style-type: none"> - 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. <p>Умения:</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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;
---	---	---

<p>основных социально-экономических ролей (производителя, продавца, заемщика, акционера, работодателя, налогоплательщика);</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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; - 	<p>материальных, трудовых и финансовых ресурсов организации (38.02.04);</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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 	<ul style="list-style-type: none"> - 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.
--	--	---

	<p>теоретические и эконометрические модели, анализировать и содержательно интерпретировать полученные результаты (38.03.01);</p> <ul style="list-style-type: none"> - 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 	
--	---	--

	<p>организации (предприятия, органа государственного или муниципального управления) (38.03.02);</p> <ul style="list-style-type: none">- 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).	
--	---	--

2. 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: <ul style="list-style-type: none"> • заполнение формы (30 мин.) • презентации (1,5 часа) ВСЕГО 2 часа	<ul style="list-style-type: none"> • 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 постоянно 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	Максимальные 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	Необходимое 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.	ЭШ 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

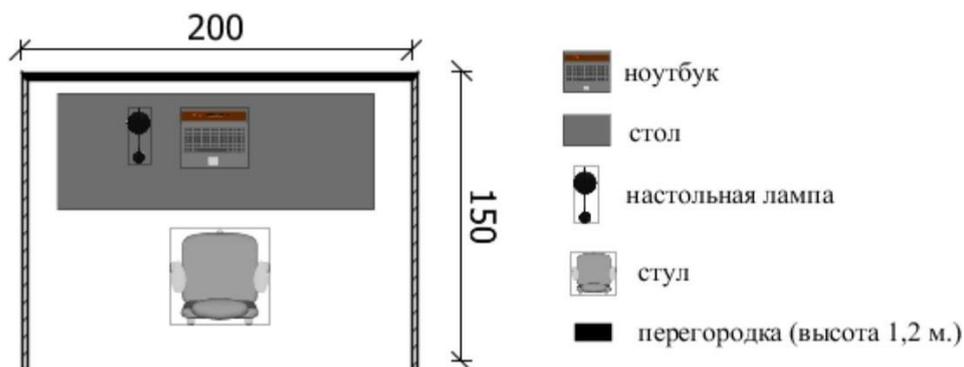
1.	Стол офисный		1400x600x750	Шт.	3
2.	Курган посетителя офисный		Размеры: 55x80	Шт.	3
3.	Широкоформатный монитор либо проектор и экран		подключённый к компьютеру, для проведения презентаций (размер экрана должен позволять читать 12 шрифт с мест экспертов, рекомендуемая диагональ экрана от 100 см)	Шт.	1/все х
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/все х
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	Необхо димое 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	Необхо димое кол-во

		оборудования, средства индивидуальной защиты	оборудования, инструментов и ссылка на сайт производителя, поставщика		
1.	Порошковый огнетушитель ОП-4		Класс В - 55 В Класс А - 2 А	Шт.	3
2.	Ешалка для одежды		Стандартный	Шт.	2
3.	Течка 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	Необходимое кол-во
1.	Стол офисный		1400x600x750	Шт.	4
2.	Куртка посетителя офисный		Размеры: 55x80	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	Необходимое кол-во
1.	Кулер для воды		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 _____