

СОГЛАСОВАНО

Координационный совет
работодателей



« 24 » февраля 2021 г.

СОГЛАСОВАНО

Региональный центр
компетенции

Г.В. Берлинец

« 01 » февраля 2021 г.

УТВЕРЖДЕНО

Региональный организационный
комитет

/А.В.Подкорытов

« 01 » февраля 2021 г.

ТЕХНИЧЕСКОЕ ЗАДАНИЕ

по компетенции

Предпринимательство

наименование компетенции

V Региональных отборочных этапов Национального чемпионата профессионального мастерства среди людей с инвалидностью «Абилимпикс» в Красноярском крае

категория

студенты

СОГЛАСОВАНО

Председатель КРО ООО «Всероссийское общество инвалидов»

Г.В.Зименко

« 03 » февраля 2021 г.

Председатель КРО ОООИ «Всероссийское общество глухих»

/Н.П.Кондратьев

« 03 » февраля 2021 г.

Председатель КОО ООИ «Всероссийское ордена Трудового Красного Знамени общество слепых»

/В.И.Прудкова

« 03 » февраля 2021 г.

СОГЛАСОВАНО

Главный эксперт по компетенции

/Ю.Ю. Тевс

« 01 » 02 2021 г.

РАЗРАБОТАНО

Эксперт(ы) по компетенции

/О.В. Дорохова

« 01 » 02 2021 г.

Красноярск 2021

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 которым участники смогут трудоустроиться после получения данной 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

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)

38.04.03 Менеджмент (магистратура)

1.4. Требования к квалификации

Знания:

- калькуляция себестоимости продукции (38.02.01);
- система налогов Российской Федерации (38.02.01);
- основы финансового 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 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 организации (38.03.02);
- выявлять и анализировать рыночные и специфические риски, а так же 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

Краткое содержание конкурсного задания: «Формирование бизнес-модели и установление деловых связей». Конкурсное задание должно выполняться помодульно. Оценка также происходит от модуля к модулю.

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

Задачи конкурсантов:

- продумать бизнес-модель своего предприятия (до соревнований);
- презентовать свою бизнес-модель и ответить на вопросы экспертов;
- установить деловые связи;
- получить обратную связь от экспертов и других конкурсантов для проверки и доработки своей бизнес-модели.

2.2. Структура и подробное описание конкурсного задания

Модуль	Время проведения модуля	Полученный результат
Модуль 1. (10% от общей оценки)	заочно	- конкурсант предоставил бизнес-модель в бумажном варианте
Модуль 2. (80% от общей оценки)	1 час	- конкурсант заполнил форму (прилагается к конкурсному заданию)
Модуль 3. (10% от общей оценки)	2 часа	- конкурсант проявил навыки анализа рынка и бизнес-планирования; - конкурсант презентовал свою бизнес-модель и ответил на вопросы экспертов; - конкурсант получили обратную связь от экспертов по своей бизнес-модели

2.3. Последовательность выполнения задания

1. Организовать рабочее место.
2. Создать безопасные условия труда.
3. Изучить конкурсное задание.
4. Выполнить задание: модуль 1, модуль 2, модуль 3.
5. Соблюдать правила безопасности при пользовании компьютерным оборудованием.

Модуль 1.

Конкурсант формирует бизнес-модель, разделы которой должны давать расширенную информацию о проекте и доказывать правильность расчетов.

Конкурсант должен направить электронную копию бизнес-модели на адрес tevsyulya30@gmail.com не позднее 09.00 часов дня, предшествующего конкурсному дню. Бумажный вариант (бизнес-модель в формате Word и приложения) конкурсант должен предоставить в конкурсный день не позднее 09.00 часов.

Формат письменных материалов:

1. Размер страниц бизнес-плана должен быть 21 x 29,7 см (стандарт А4) и, за исключением титульного листа, все листы должны быть пронумерованы. Бизнес-план должен быть не более 20 страниц, включая титульный лист, формы с примерами, маркетинговые материалы и другие сопроводительные документы (в том числе приложения). Письменный вариант документа должен бытьшит «пружинами», иметь прозрачную обложку в начале и твердую обложку в конце. В документе вводится сквозная нумерация страниц и таблиц.

2. Текст бизнес-модели должен быть набран шрифтом 12 пп, Times New Roman,

Интервал строки. Допускается применение диаграмм как построенных на компьютере, так и вручную. Неприемлемо использовать профессионально сделанные графики и диаграммы (перепечатка из книг, учебников и пр.).

3. На титульном листе должно быть указано название бизнес-модели, ФИО конкурсанта, даты представления.

4. Вторая страница – Оглавление:

1. Описание компании
2. Потребители
3. Ценностные предложения
4. Каналы продаж
5. Ресурсы
6. Доходы
7. Расходы
8. Ключевая деятельность
9. Партнёры

Все представляемые материалы заверяются конкурсантом (подпись конкурсанта, подтверждающие авторство). Проверка авторства формулировок бизнес-модели проводится главным экспертом с использованием системы <https://www.antiplagiat.ru/>. Допустимый процент заимствования с правильным оформлением цитирования должен составлять не более 15%.

Непредставление в срок электронных материалов подлежит начислению штрафных баллов по модулю 1.

Присланные в электронном виде бизнес-модели рассматриваются и оцениваются экспертами в конкурсный день (каждый бизнес-план оценивают не менее 3 экспертов) и будут включать в себя 10% общей оценки за конкурс.

Таблицы в документе в зависимости от их размера обычно помещают под текстом, в котором впервые дана на нее ссылка. Если размер таблицы превышает одну страницу, то таблицу следует размещать в Приложении. Каждая таблица должна иметь заголовок, точно и кратко отражающий ее содержание.

В качестве иллюстраций в работах могут быть представлены чертежи, схемы, диаграммы, рисунки и т.п. Все иллюстрации обозначают в тексте словом «рисунок». Иллюстрации могут быть выполнены на компьютере, как в черно-белом, так и в цветном варианте.

Рисунки в зависимости от их размера располагают в тексте непосредственно после того абзаца, в котором данный рисунок был впервые упомянут, или на следующей странице, а при необходимости – в приложении. Все рисунки должны иметь наименование, которое помещают под иллюстрацией.

В текстовой части документа так же допускается и приветствуется использование ссылок на внешние источники информации (например, маркетинговое исследование).

Модуль 2.

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

В ходе заполнения указанной формы конкурсант кратко описывает основные характеристики своей бизнес-модели, которые были им проработаны при подготовке к соревнованиям и представлены в бумажном и электронном вариантах. Конкурсанты выбирают сферу экономической деятельности, связанную со специальностью, на которой обучается конкурсант.

По истечении времени модуля 1 заполненная форма сохраняется в формате, который не позволяет последующее редактирование (например, в формате pdf) и сохраняется на флеш-носителе.

Описание разделов бизнес-модели

Раздел 1. Описание компании

В модуле разрабатывается описание общей информации о фирме (предприятии) или компании, описание отрасли и перспективы ее развития. Так же проводится анализ среды бизнеса с использованием различных методов.

Возможно наглядное представление продукции (услуги) производимой вашим предприятием — это может быть фотография, рисунок или натуральный образец. Если производится не один вид продукции, то описание должно быть по каждому виду в отдельности.

Раздел 2. Потребители

В этом разделе конкурсанты описывают своих возможных потребителей (покупателей, клиентов): потребности потребителей своего продукта (товара или услуг) и их особенности (сегменты потребителей). Так же необходимо оценить возможное количество потребителей (спрос) в предполагаемом месте ведения бизнеса.

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 и т.п.).

В этом разделе конкурсанту необходимо 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).

Раздел 3. Ценностные предложения

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

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

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

- качество выше, чем у большинства конкурентов;
- цена ниже, чем у большинства конкурентов;
- адаптация продукта под сегмент потребителей;
- новизна продукта (уникальное торговое предложение);
- дополнительные сервисы;
- дизайн (бренд, статусность);
- удобство для потребителей и т.д.

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

Так же в данном разделе конкурсант оценивает описывает 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 4. Каналы продаж

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

- собственные точки продаж;
- продажи через розничные или оптовые сети;

- участие в государственных или муниципальных закупках;
- продажи крупным компаниям;
- маркетплейсы;
- использование торговых агентов;
- сайт и продвижение в интернете;
- продвижение в социальных сетях;
- наружная реклама;
- оформление (упаковка) товара;
- листовки;
- партнёрские программы ит.п.

Так же конкурсант при устной защите должен обосновать, какие продвижения наиболее эффективны для разных сегментов потребителей.

Раздел 5. Ресурсы

В данном разделе необходимо описать наиболее важные активные 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.).

Также конкурсанту следует оценить примерный объём инвестиций для начала деятельности предприятия.

Раздел 6. 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 ит.п.);
- платежи за действия / события (доставка, привлечение клиентов ит.п.);
- комиссия (например, процент от заключённых договоров).

Так же в данном разделе конкурсанту следует оценить возможный объём доходов предприятия в год.

Раздел 9. Расходы

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

- расходы на приобретение оборудования и инвентаря;
- расходы на аренду, приобретение или строительство помещения (здания);
- расходы на товарно-материальные запасы (сырьё, товары ит.п.);
- оплата труда сотрудников;
- расходы на рекламу.

Так же конкурсанту следует привести примерную сумму расходов, необходимых для открытия предприятия (инвестиции), и обеспечения его последующей деятельности (операционные расходы в год).

Раздел 7. Ключевая деятельность

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

- снижение расходов и поддержание цен ниже средних;
- увеличение объёма производства;
- производство конкурентоспособной продукции, повышение её качества и предоставление дополнительных сервисов;
- увеличение среднего чека;
- поддержание стандарта качества услуг;
- оказание услуг по запросам клиентов;
- организация взаимодействия поставщиками, привлечение новых поставщиков;

- повышение квалификации сотрудников предприятия;
- реклама и продвижение продукта.

Так же конкурсант приводит обоснование выбора ключевых направлений деятельности с учётом других разделов бизнес- модели.

Раздел 8. Партнёры

В этом разделе конкурсанту 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 ит.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.

Конкурсант в данном разделе должен привести обоснование выбора ключевых партнёров с учётом разделов «Ресурсы» и «Ключевая деятельность», а также представить возможные варианты финансирования и софинансирования данной бизнес-модели.

Модуль 3.

Конкурсанты проводят устные презентации бизнес-моделей (в ходе презентации заполненная форма может быть использована как конспект презентации), а эксперты задают конкурсантам вопросы и дают им рекомендации по доработке их бизнес-моделей. Предельная длительность одной презентации определяется главным экспертом исходя из числа конкурсанта. В рамках каждой презентации не менее 3 минут отводится на вопросы и рекомендации экспертов.

Соблюдение временного регламента является существенным, так как презентация будет остановлена, если участник выйдет за предложенные временные рамки. Оценка презентации бизнес-модели строится на качестве публичного представления результатов выполнения задания (Модуль 2), а именно на визуализации и качестве выполненной презентации в PowerPoint, на способности конкурсанта приводить доводы и обоснованные аргументы во время защиты бизнес-модели.

Особые указания по выполнению конкурсных заданий и организации работы площадки:

При выполнении конкурсного задания (модуль 2) не допускается присутствие на конкурсной площадке наставников или иных лиц, сопровождающих конкурсанта (за исключением случаев, когда конкурсанта в силу состояния здоровья необходима помощь в оформлении или представлении результатов выполнения конкурсного задания).

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

В ходе выполнения модуля 2 конкурсантам запрещается использовать электронную почту, социальные сети и другие средства связи, но разрешается использовать Интернет для поиска информации в части информационных ресурсов для бизнес-планирования.

При проведении конкурсантами презентаций (модуль 3) допускается участие независимых экспертов, наставников конкурсанта, представителей потенциальных работодателей и организаций, которые могут принять конкурсанта для прохождения производственной практики или стажировки, а также иных зрителей.

Если участники конкурса не выполняет требования техники безопасности, подвергает опасности себя или других конкурсанта, такой участник может быть отстранен от конкурса.

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

2.4. Изменение конкурсного задания

Изменения в конкурсное задание могут быть внесены по решению главного эксперта в части изменения на 30 % содержания разделов модуля 2, 3 и (или) длительности проведения модулей.

2.5. Порядок и критерии оценки выполнения задания

По итогам презентации бизнес-модели эксперты выставляют оценки по каждому разделу, руководствуясь прилагаемыми критериями. Оценка выполненных заданий осуществляется экспертами и наставниками конкурсантов. Наставник не имеет право оценивать своего конкурсанта и присутствовать во время оценивания своего конкурсанта другими экспертами. Порядок оценивания модулей конкурсных заданий осуществляется по решению главного эксперта. При возникновении споров проводится независимая жеребьевка среди экспертов.

При подведении итоговых результатов соревнований используется среднее арифметическое оценок экспертов.

Критерии оценки выполнения задания

Наименование модуля	Критерии оценки
Модуль 1.	<ul style="list-style-type: none">- Оформление документа соответствует предъявляемым в конкурсном задании требованиям;- Своевременность предоставления электронного и бумажного варианта документа в соответствии с требованиями.
Модуль 2.	<ul style="list-style-type: none">- Представлено краткое описание отрасли и перспективы её развития;- Дана краткая характеристика предприятия;- Определены и обоснованы целевые группы (потребители);- Представлены ключевые способы взаимодействия фирмы и потребителя;- Представлен и охарактеризован продукт (услуга);- Представлена и обоснована ценовая политика фирмы;- Представлена и проанализирована конкурентная среда предполагаемой фирмы;- Представлены и обоснованы способы продвижения товаров и услуг;- Указана потребность в активах и других ресурсах;- Представлены примерные расчеты первоначальных инвестиций для открытия бизнеса и последующих операционных расходов;- Произведена оценка возможного объема доходов предприятия за год;- Определены и обоснованы ключевые направления активности реализации бизнес-модели;- Представлены возможные варианты финансирования и софинансирования бизнеса.
Модуль 3.	<ul style="list-style-type: none">- Качество публичного представления результатов выполнения задания;- Визуализация и качество выполненной презентации в PowerPoint.- Тайм-менеджмент при презентации бизнес-модели.

Сводная таблица критериев оценки:

Модуль	№	Наименование разделов	Максимальные баллы	Объективная оценка (баллы)	Субъективная оценка (баллы)
Модуль 1			10	10	-
Модуль 2	1.	Описание компании	10	5	-
	2.	Потребители	10	5	5
	3.	Ценностные предложения	10	5	5
	4.	Каналы продаж	10	5	5
	5.	Ресурсы	10	5	5
	6.	Доходы	10	10	-
	7.	Расходы	10	10	-
	8.	Ключевая деятельность	5	5	-
	9.	Партнеры	5	5	-
Модуль 3			10	5	5
ИТОГО:			100		

Окончательные аспекты критериев оценки уточняются членами жюри. Оценка производится как в отношении работы модулей, так и в отношении процесса выполнения конкурсного задания.

3. Перечень используемого оборудования, инструментов и расходных материалов для всех категорий участников.

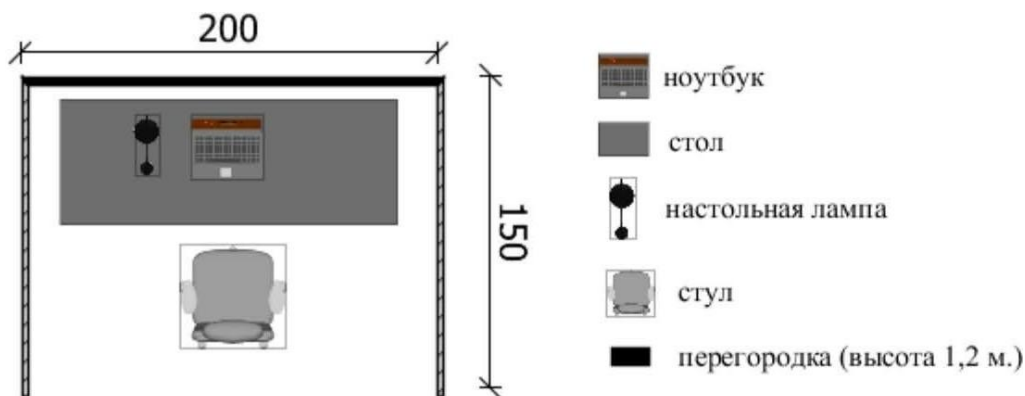
ОБОРУДОВАНИЕ НА 1-ГО УЧАСТНИКА				
Оборудование, инструменты, ПО, мебель				
№	Наименование	Технические характеристики	Ед. изм.	Кол-во
1	Ноутбук	HP 250 G4 или Lenovo G50-45 или аналогичный ОС MS-Windows Windows 8.1 (или более новая версия) 64 bits с последними установленными обновлениями. Microsoft OFFICE 2013, Adobe READER. Архиватор	Шт.	1
2	Мышь для компьютера и коврик для мыши	Оптическая проводная минимум 2-х кнопочная мышь. С колесиком навигации. В качестве Примера Microsoft Compact Optical Mouse 500 Black USB	Шт.	1
3	Сетевой фильтр PILOT	Сетевой фильтр PILOT 6 розеток	Шт.	1
4	USB-флеш накопитель	USB-флеш накопитель 4 Gb	Шт.	1
5	Офисный стол	Стол офисный шириной 80 см глубиной 80 см и высотой 75 см. столешница не тоньше 25 мм ламинированная поверхность столешницы	Шт.	1
6	Компьютерное кресло	Без механизма качания кресла, максимальная высота 120 см. высота подлокотника 20,5 см, диаметр крестовины 60 см	Шт.	1
РАСХОДНЫЕ МАТЕРИАЛЫ НА 1 УЧАСТНИКА				
№	Наименование	Технические характеристики	Ед. изм.	Кол-во
1	Бумага для принтера	Бумага SvetaCopy или аналог	Лист	15/2
2	Авторучка шариковая	Авторучка шариковая масляная ErichKrause	Шт.	1
3	Простой чернографитный карандаш	Простой чернографитный карандаш твердо-мягкий	Шт.	1
ОБОРУДОВАНИЕ НА 1-ГО ЭКСПЕРТА				
Оборудование, мебель				
№	Наименование	Технические характеристики и ссылка на сайт производителя, поставщика	Ед. измерения	Кол-во
1	Ноутбук	HP 250 G4 или Lenovo G50-45 или аналогичный ОС MS-Windows Windows 8.1 (или более новая версия) 64 bits с последними установленными обновлениями. Microsoft OFFICE 2013, Adobe READER. Архиватор	Шт.	1/5
2	Мышь для компьютера и коврик для мыши	Оптическая проводная минимум 2-х кнопочная мышь. С колесиком навигации. В качестве примера Microsoft Compact Optical Mouse 500 Black USB	Шт.	1/5
3	Металлический шкаф	Шкаф ПРАКТИК АМ 1891 S20499180102 или аналог	Шт.	1/5

4	МФУ лазерное для печати до формата А4 включительно, цветной	МФУ лазерный SAMSUNG SL-M2070 или аналог	Шт.	1/5
РАСХОДНЫЕ МАТЕРИАЛЫ НА 1 Эксперта				
№	Наименование	Технические характеристики	Ед. изм.	Кол-во
1	Бумага для принтера	Бумага SvetaCopy или аналог	Лист	10
2	Авторучка шариковая	Авторучка шариковая масляная ErichKrause	Шт.	1
3	Простой чернографитный карандаш	Простой чернографитный карандаш твердо-мягкий	Шт.	1
ОБЩАЯ ИНФРАСТРУКТУРА КОНКУРСНОЙ ПЛОЩАДКИ				
Дополнительное оборудование, средства индивидуальной защиты				
№	Наименование	Технические характеристики	Ед. изм.	Кол-во
1	Широкоформатный монитор	Широкоформатный монитор (телевизор, видео-панель) с диагональю не менее 40" с подставкой или набор проектор + экран	Шт.	1
2	Металлический шкаф	Шкаф ПРАКТИК АМ 1891 S20499180102 или аналог	Шт.	1
3	МФУ лазерное для печати до формата А4 включительно, цветной	МФУ лазерный SAMSUNG SL-M2070 или аналог	Шт.	1
4	Ноутбук	HP250G4илиLenovoG50-45илианалогичный ОС MS-Windows Windows 8.1 (или более новая версия) 64 bits с последними установленными обновлениями. Microsoft OFFICE 2013, Adobe READER. Архиватор	Шт.	1
5	Мышь для компьютера и коврик для мыши	Оптическая проводная минимум 2-х кнопочная мышь. С колесиком навигации. В качестве примера Microsoft Compact Optical Mouse 500 Black USB	Шт.	1
6	Короткофокусный проектор с экраном	Короткофокусный проектор с яркостью от 3000L с экраном	Шт.	1
7	Офисный стол	Ширина 1400 мм. глубина 600 мм. высота 750 мм.	Шт.	1/5
8	Офисный стул	Стул с низкой спинкой, без подлокотников, на четырех ножках или аналог	Шт.	5
ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ТРЕБОВАНИЯ К ПЛОЩАДКЕ/КОММЕНТАРИИ				
Количество точек электропитания и их характеристики, количество точек интернета и требования к нему, количество точек воды и требования (горячая, холодная)				
№	Наименование	Тех. характеристики		
1	Интернет	Проводной или Wi-fi не менее 100Мбит сек.		
2	Электричество	1 розетка на 220 Вольт (2 кВт)		
3	Кулер с питьевой водой	Кулер с питьевой водой		

4. Минимальные требования к оснащению рабочих мест с учетом всех основных нозологий.

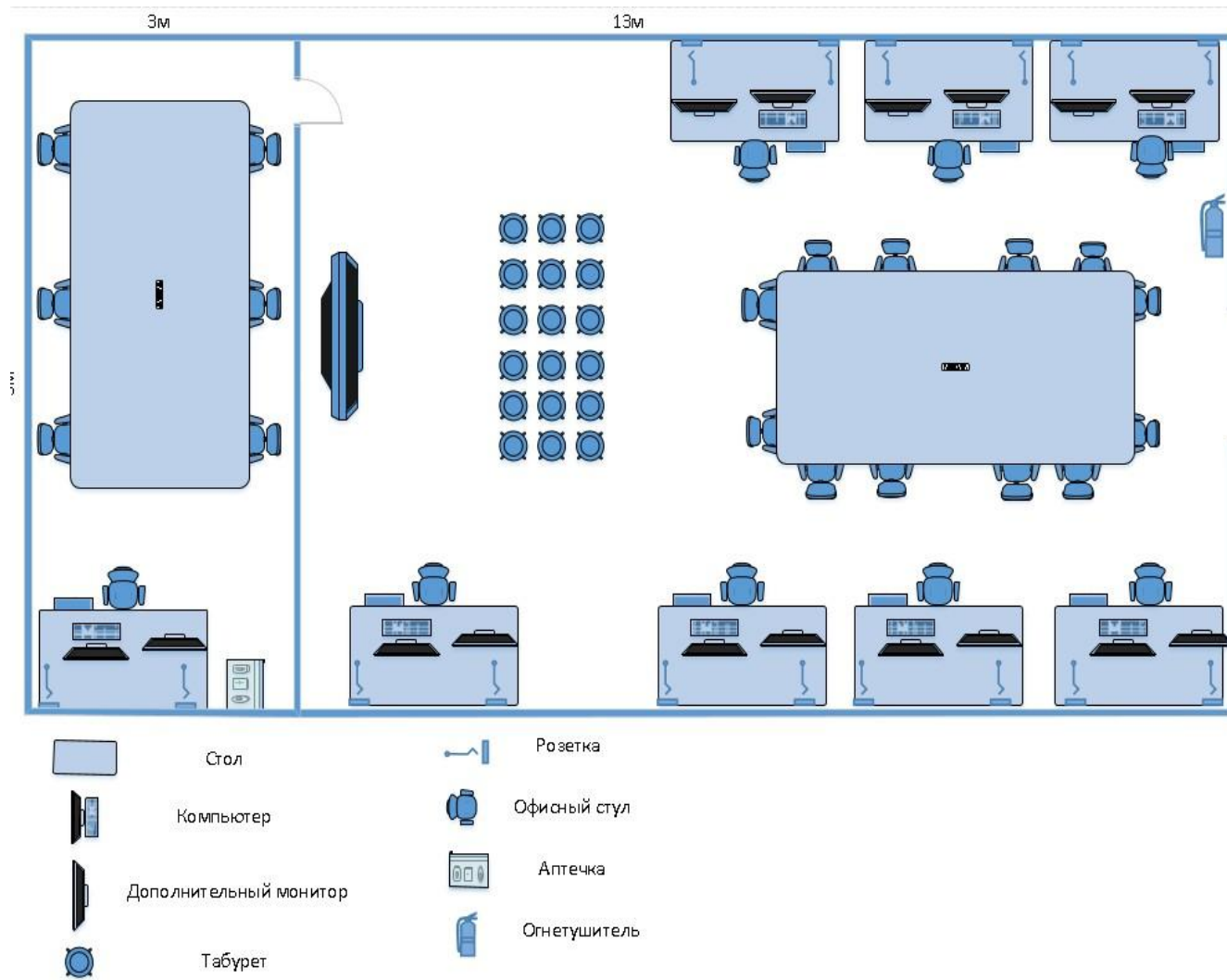
Виды нозологий.	Площадь, м. кв.	Ширина прохода между рабочими местами, м.	Специализированное оборудование, количество.
Рабочее место участника с нарушением слуха	1	1	1 шт. Индукционная система ИП2/К
Рабочее место участника с нарушением зрения	1	1	1 шт. - Программное обеспечение экранный увеличитель "ZoomTextMagnifier 11.0"
Рабочее место участника с нарушением ОДА	2	1,5	Возможность трансформации рабочего места - «разумное приспособление». Оснащение специальным сиденьем, обеспечивающим компенсацию усилия при вставании
Рабочее место участника с соматическими заболеваниями	1	1	Не требуются
Рабочее место участника с ментальными нарушениями	1	1	Не требуются

Графическое изображение рабочего места с учетом основных нозологий.



Для организации рабочих мест участников различных нозологических групп необходимо соблюдать общие требования, предусмотренные СанПиН 2.2.2/2.4.1340, в частности в разд. 6, 9 и 10: <http://info-personal.ru/ohrana-truda/obespechivaem-sotrudnikambezopasnuyu/>. Для организации рабочего места участника с нарушением опорно-двигательного аппарата необходимо учитывать ГОСТ Р. 57959-2017 Реабилитация инвалидов. Рабочее место для инвалида с поражением опорно-двигательного аппарата.

5. Схема застройки соревновательной площадки



6. Требования охраны труда и техники безопасности

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

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

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

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

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

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

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

Бизнес-модель

Название проекта: _____

ФИО конкурсанта: _____

ФИО наставника: _____

Оглавление:

1. Описание компании
2. Потребители
3. Ценностные предложения
4. Каналы продаж
5. Ресурсы
6. Доходы
7. Расходы
8. Ключевая деятельность
9. Партнеры