

Согласовано
Координационный Совет
работодателей

Утверждено
Региональный
организационный комитет
Чемпионата «Абилимпикс»
Республики Марий Эл

_____ / _____ /

_____ / _____ /

«_____» _____ 20__ г.

«_____» _____ 20__ г.

Конкурсное задание

по компетенции:

«Предпринимательство»

**V Регионального чемпионата по профессиональному мастерству среди
инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья
«Абилимпикс» Республики Марий Эл**

Согласовано:

Представителями общественных
организаций инвалидов:

МРО ОООИ «Всероссийское общество глухих» _____

МРО ОООИ «Всероссийское Ордена Трудового Красного

Знамени общество слепых» _____

РОООО «Всероссийское общество инвалидов»

Республики Марий Эл _____

Разработал: Главный региональный эксперт по компетенции И.А. Буркова

Йошкар-Ола, 2021 год

Содержание

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.

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

Студенты	38.02.04 Коммерция (по отраслям)
	38.02.03 Операционная деятельность в логистике

1.4. Требования к квалификации

Участник должен знать:

- 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);
- выработать 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 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).

2. Конкурсное задание.

2.1 Краткое описание задания.

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

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

Задачи конкурсантов:

продумать бизнес-модель своего предприятия (до соревнований);

презентовать свою бизнес-модель и ответить на вопросы экспертов;

установить деловые связи;

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

2.2. Структура и описание конкурсного задания.

	Модуль	Время	Результат
Студенты	Модуль 1	30 мин.	- конкурсант заполнил форму (прилагается к конкурсному заданию)
	Модуль 2	2 часа	- конкурсант проявил навыки анализа рынка и бизнес-планирования; - конкурсант получили обратную связь от экспертов по своей бизнес-модели
Общее время выполнения конкурсного задания – 2,5 часа.			

2.3. Последовательность выполнения задания

Модуль 1.

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

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

Конкурсанты могут выбрать любую сферу экономической деятельности.

По истечении времени модуля 1 заполненная форма сохраняется в формате, который не позволяет последующее редактирование (например, в формате pdf) и направляется экспертам.

Модуль 2.

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

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

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

При подведении итогов используется среднее арифметическое оценок экспертов.

Описание разделов бизнес-модели

Раздел 1. Потребители

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

Описание потребностей потребителей должно содержать анализ их запросов (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.).

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

Раздел 2. Ценностные предложения

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

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

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

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

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

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

Раздел 3. Каналы продаж

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

- собственные точки продаж;
- продажи через розничные или оптовые сети;
- участие в государственных или муниципальных закупках;
- продажи крупным компаниям;
- маркетплейсы;
- использование торговых агентов;
- сайт и продвижение в интернете;
- продвижение в социальных сетях;
- наружная реклама;
- оформление (упаковка) товара;
- листовки;
- партнёрские программы и т.п.

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

Раздел 4. Взаимодействие с потребителями

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

- персональная поддержка (сотрудники предприятия общаются с потребителями в магазине, по телефону или в чате, персональный менеджер или тренер и т.п.);
- самообслуживание или автоматизированное обслуживание (интернет-магазин, вендинговые аппараты);
- совместное создание (потребители участвуют в создании продукта или его продвижении, например, отзывы потребителей в описании товаров в интернет-магазине).

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

Раздел 5. Доходы

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

- доходы от разовых сделок (продажи товаров или услуг);
- повременная оплата (абонемент, прокат, отель и т.п.);
- платежи за действия / события (доставка, привлечение клиентов и т.п.);
- комиссия (например, процент от заключённых договоров).

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

Раздел 6. Ресурсы

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

- материальные ресурсы (собственные или арендуемые помещения, оборудование, сырьё и т.п.);
- персонал (состав и количество сотрудников, системы оплаты труда);
- интеллектуальные ресурсы (бренд, программное обеспечение, базы данных и т.п.).

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

Раздел 7. Ключевая деятельность

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

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

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

Раздел 8. Партнёры

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

- поставщики сырья, комплектующих деталей и т.п.;
- розничные магазины или агенты, реализующие продукцию предприятия;
- инвесторы;
- партнёры, выполняющие определённые процессы (например, бухгалтерское сопровождение, упаковка продукции и т.п.);
- другие компании с общей целью (например, разработка и вывод на рынок нового продукта);
- отраслевые союзы и иные некоммерческие деловые объединения, которые постоянно представляют интересы членов объединения.

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

Раздел 9. Расходы

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

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

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

Особые указания

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

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

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

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

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

2.4. Изменение конкурсного задания

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

2.5. Критерии оценки выполнения задания

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

Задание	№	Наименование разделов	Максимальные баллы	Объективная оценка (баллы)	Субъективная оценка (баллы)
1.Конкурсант заполнил форму (прилагается к конкурсному заданию) 2.Конкурсант проявил навыки анализа рынка и бизнес-планирования; конкурсант получили обратную связь от экспертов по своей бизнес-модели	1	Раздел 1. Потребители	10	10	
	2	Раздел 2. Ценностные предложения	10	10	
	3	Раздел 3. Каналы продаж	10	10	
	4	Раздел 4. Взаимодействие с потребителями	10	10	
	5	Раздел 5. Доходы	10	10	
	6	Раздел 6. Ресурсы	10	10	
	7	Раздел 7. Ключевая деятельность	10	10	
	8	Раздел 8. Партнёры	10	10	
	9	Раздел 9. Расходы	10	10	
	10	Дополнительные баллы:	10	10	

	<p>- за расчёт срока окупаемости предприятия (категории «студенты» и «специалисты»);</p> <p>- примерный расчёт расходов (категория «школьники»)</p>			
ИТОГО: 100				

Критерии выставления баллов	Баллы
информация по разделу не представлена или представлена формально (односложный ответ, конкурсант не может обосновать ответ или ответ явно не соответствует ситуации в отрасли)	2
информация по разделу не представлена в ходе презентации, но конкурсант представляет информацию в ответе на вопрос эксперта	4
информация по разделу представлена в ходе презентации	6
информация по разделу представлена в ходе презентации и представлены её обоснования	8
в презентации раскрыты аспекты раздела, указанные в конкурсном задании в качестве условия получения максимальной оценки	10
в ходе презентации конкурсант представил обоснованный расчёт срока окупаемости (категории «студенты» и «специалисты») либо примерный расчёт расходов (категория «школьники»)	10

Форма: Бизнес-модель

Фамилия и инициалы конкурсанта _____

Название проекта (фирменное наименование, бренд и т.п.) _____

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

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

ОБОРУДОВАНИЕ НА 5 УЧАСТНИКОВ				
Оборудование, инструменты, ПО, мебель				
№	Наименование	тех. характеристики оборудования, инструментов 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.	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.	5
3	Сетевой фильтр PILOT	Сетевой фильтр PILOT 6 розеток	Шт.	5
4	USB-флеш накопитель	USB-флеш накопитель 4 Gb	Шт.	5
5	Подставка держатель для бумаги или CopyHolder	Подставка держатель для бумаги с креплением к столу	Шт.	5
6	Компьютерный стол	Стол компьютерный шириной 99 см глубиной 70 см и высотой 74 см. столешница не тоньше 15 мм ламинированная поверхность столешницы	Шт.	5
7	Компьютерное кресло	Без механизма качания кресла, максимальная высота 90 см. диаметр крестовины 52 см	Шт.	5
8	Настольная лампа	Светильник настольный ТРАНСВИТ ДЕЛЬТА на струбцине, 11Вт, белый	Шт.	5
РАСХОДНЫЕ МАТЕРИАЛЫ НА 5 УЧАСТНИКОВ				
Расходные материалы				
№	Наименование	Технические характеристики	Ед.	Кол -во

			измерения	
1	Бумага для принтера	Бумага SvetaCory или аналог	Лист	50
2	Авторучка шариковая	Авторучка шариковая масляная Erich Krause	Шт.	5
3	Простой чернографитный карандаш	Простой чернографитный карандаш твердо-мягкий	Шт.	5

ОБОРУДОВАНИЕ НА 5 ЭКСПЕРТОВ

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
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	Флип-чарт	Флип-чарт магнитно-маркерный на треноге с выдвигной планкой или аналог	Шт.	1
4	Бумага для флип-чарта	Бумага для флип-чарт белая, 67,5x98 см, 10 листов, 80 г/кв.м, Attache или аналог	Лист	5
5	Набор маркеров для флип-чарта	Набор маркеров для флип-чарта 4 цвета	Шт.	1
6	Планшет "Esselte" с зажимом для бумаг	Планшет "Esselte" с зажимом для бумаг или аналог	Шт.	5
7	Металлический шкаф	Шкаф ПРАКТИК АМ 1891 S20499180102 или аналог	Шт.	1
8	МФУ лазерное для печати до формата А4 включительно, цветной	МФУ лазерный SAMSUNG SL-M2070 или аналог	Шт.	1

9	Вешалка для одежды	Вешалка для одежды	Шт.	1
РАСХОДНЫЕ МАТЕРИАЛЫ НА 5 ЭКСПЕРТОВ				
Расходные материалы				
№	Наименование	Технические характеристики	Ед. измерения	Кол -во
1	Бумага для принтера	Бумага SvetaCopy или аналог	Лист	50
2	Авторучка шариковая	Авторучка шариковая масляная Erich Krause	Шт.	5
3	Простой чернографитный карандаш	Простой чернографитный карандаш твердо- мягкий	Шт.	5
ОБЩАЯ ИНФРАСТРУКТУРА КОНКУРСНОЙ ПЛОЩАДКИ				
Дополнительное оборудование, средства индивидуальной защиты				
№	Наименование	Тех. характеристики дополнительного оборудования и средств индивидуальной защиты и ссылка на сайт производителя, поставщика	Ед. измерения	Кол -во
1	Широкоформатный монитор (телевизор, видео-панель) с диагональю не менее 40" с подставкой или набор проектор + экран	Широкоформатный монитор (телевизор, видео-панель) с диагональю не менее 40" с подставкой или набор проектор + экран	Шт.	1
2	Металлический шкаф	Шкаф ПРАКТИК 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	HP 250 G4 или Lenovo G50-45 или аналогичный ОС MS-Windows Windows 8.1 (или более новая версия) 64 bits с последними установленными	Шт.	6

		обновлениями. Microsoft OFFICE 2013, Adobe READER. Архиватор		
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.	6
6	Короткофокусный проектор с экраном	Короткофокусный проектор с яркостью от 3000L с экраном	Шт.	1
7	Офисный стол	Ширина 1200 мм. глубина 500 мм. высота 710 мм.	Шт.	3
8	Офисный стул	Стул с низкой спинкой, без подлокотников, на четырех ножках или аналог	Шт.	6
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	Ед. измерения	Кол -во
1	Интернет	Проводной или Wi-fi не менее 100Мбит сек.	100Мбит сек.	
2	Электричество	1 розетка на 220 Вольт (2 кВт)	Шт.	6
3	Кулер с питьевой водой	Кулер с питьевой водой	Шт.	1

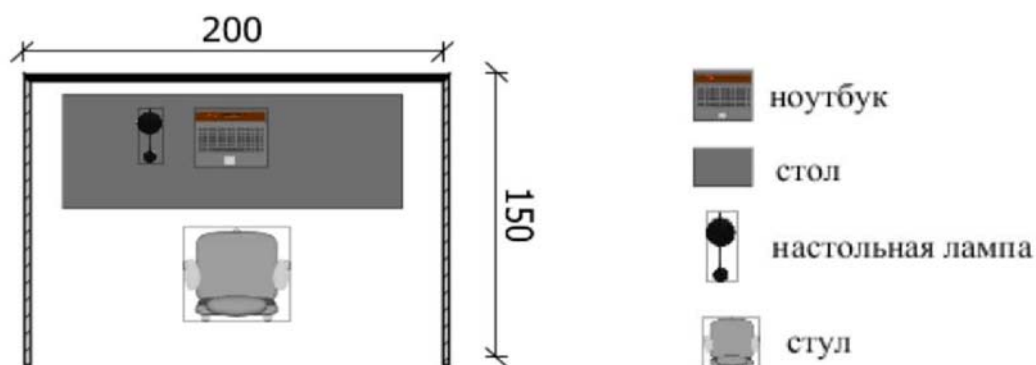
4. Схемы оснащения рабочих мест с учетом основных нозологий.

4.1 Минимальные требования к оснащению рабочих мест с учетом 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 "ZoomText Magnifier 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_либо возможность замены стула на собственную инвалидную коляску участника.
Рабочее место участника с соматическими заболеваниями	1	1	Не требуются
Рабочее место участника с ментальными нарушениями	1	1	Не требуются

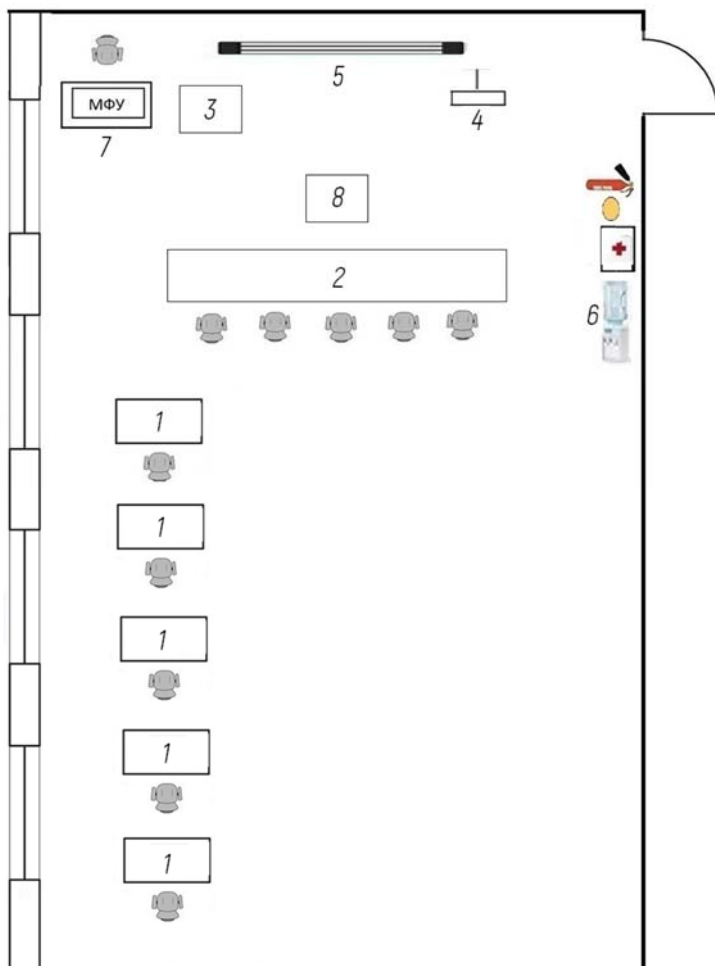
4.2 Графическое изображение рабочего места с учетом основных нозологий.



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

4.3 Графическое изображение рабочих мест

Застройка осуществляется на группу участников (Схема застройки соревновательной площадки для всех категорий участников) - на 5 рабочих мест.



- 1 – Стол и стул участников
- 2 – Стол экспертов
- 3 – Трибуна для выступления
- 4 – Флипп-чарт
- 5 – Экран
- 6 – Кулер с питьевой водой
- 7 – Стол для технического эксперта
- 8 – Проектор

5. Требования охраны труда и техники безопасности.

Техника безопасности при работе с компьютером.

1. Не трогать руками провода, электрические вилки и розетки работающего компьютера.
2. Запрещается работать на компьютере мокрыми руками или в сырой одежде.
3. Нельзя работать на компьютере, имеющем нарушение целостности корпуса или изоляции с неисправной идентификацией включения питания.
4. При появлении запаха гари или необычных звуков, немедленно выключить компьютер.
5. При появлении в процессе работы, каких либо неотложных дел нельзя оставлять компьютер без присмотра. Необходимо выключить компьютер, если срок отсутствия превышает 20 мин.
6. Нельзя что-либо класть на компьютер т.к. уменьшается теплоотдача металлических элементов.

Действия до начала работы.

1. Осмотреть и привести в порядок рабочее место.
2. Отрегулировать освещение на рабочем месте, убедиться в отсутствие потока встречного света.

3. Проверить в правильности подключения электрооборудования в сети (в случае самостоятельной установки требуемого набора программных и аппаратных средств, необходимых для выполнения задания с учётом нозологии (наушники, Брайлевский дисплей (брайлевская строка) и т.п.).

4. Протереть салфеткой поверхность экрана и защитного фильтра.
5. Проверить правильность установки стола и клавиатуры.
6. Проверить готовность компьютерного оборудования к работе.
7. Соблюдать инструкцию по безопасности работы.
8. Соблюдать приёмы работы с компьютерным оборудованием.
9. Сообщить экспертам о готовности к работе.

Действия во время выполнения работ.

1. Включить блок питания.
2. Включить периферийные устройства.
3. Включить системный блок.
4. Продолжительность работы перед экраном не должна превышать 1 часа.
5. В течение всего рабочего времени стол содержать в порядке.
6. Открыть все вентиляционные устройства.
7. Выполнять санитарные нормы: соблюдать режим работы и отдыха.
8. Соблюдать правила эксплуатации компьютерной техники в соответствии с инструкциями.
9. Соблюдать расстояние до экрана в пределах 70-80см.
10. Соблюдать установленный временем режим работы. Выполнять упражнения для рук, глаз и т.д.
11. Во время работы запрещается одновременно касаться экрана и клавиатуры.
12. Запрещается касаться задней панели системного блока при включённом питании.
13. Запрещается попадание воды на системный блок, рабочую поверхность и другие устройства.
14. Запрещается производить самостоятельное вскрытие и ремонт оборудования.
15. После работы на компьютере не рекомендуется смотреть телевизор 2- 3 часа.

Действия после окончания работ.

1. Произвести закрытие всех активных задач.
2. Выключить питание системного блока.
3. Выключить питание всех периферийных устройств.
4. Отключить блок питания.
5. По окончании работы все осмотреть.

Действия в случае аварийной ситуации.

1. Во всех случаях поломок оборудования покинуть рабочее место и сообщить эксперту. Не принимать самостоятельных мер по ликвидации проблемы! В случае возгорания оборудования не принимать самостоятельных мер тушения!

2. В случае появления рези в глазах, резком ухудшении видимости, появлении боли в пальцах,

при недомогании немедленно покинуть рабочее место сообщить эксперту и обратиться к врачу!