

КОНКУРСНОЕ ЗАДАНИЕ

ЧЕМПИОНАТ ЭКСПЕРТОВ ТОМСКОЙ ОБЛАСТИ 2021

Компетенция «Предпринимательство»

Конкурсное задание включает в себя следующие разделы:

1. Формы участия в конкурсе
2. Задание для конкурса
3. Модули задания и необходимое время
4. Критерии оценки
5. Необходимые приложения

Количество часов на выполнение задания: **8,5 ч.**



1. ФОРМЫ УЧАСТИЯ В КОНКУРСЕ

Индивидуальное участие (1 человек).

2. ЗАДАНИЕ ДЛЯ КОНКУРСА

Содержанием конкурсного задания является Предпринимательская деятельность. Конкурсное задание имеет несколько модулей, выполняемых последовательно.

Конкурс – это соревнования в области предпринимательства и развития бизнеса, двухдневный конкурс, ориентированный на реальные жизненные условия и среду. Участники развивают компании (проекты) на основе ранее разработанного бизнес-плана и представляют свои наработки для экспертной оценки жюри конкурса. На протяжении конкурса, решая каждый день различные задачи, участники управляют развитием компаний (проектов). На практике это означает, что соревнующиеся участники работают в условиях, приближенных к настоящей работе в офисе, выполняя задачи, указанные в проекте.

Окончательные аспекты критериев оценки уточняются членами жюри. Оценка производится как в отношении работы модулей, так и в отношении процесса выполнения конкурсного задания. Если участники конкурса не выполняет требования техники безопасности, подвергает опасности себя или других конкурсантов, такой участник может быть отстранен от конкурса.

Время и детали конкурсного задания в зависимости от конкурсных условий могут быть изменены членами жюри.

Конкурсное задание должно выполняться помодульно. Оценка также происходит от модуля к модулю.

3. МОДУЛИ ЗАДАНИЯ И НЕОБХОДИМОЕ ВРЕМЯ

№ п/п	Наименование модуля	Рабочее время	Время на задание*
МОДУЛЬ 1. ВЫПОЛНЕНИЕ КОНКУРСНОГО ЗАДАНИЯ			5 часов
1	Модуль А1: Бизнес-план команды	С-1	(заочно)
2	Модуль С1: Целевая группа	С1	1,5 часа
3	Модуль D1: Планирование рабочего процесса	С1	
4	Модуль Е1: Маркетинговое планирование	С1	1,5 часа
5	Модуль F1: Устойчивое развитие	С1	
6	Специальные задания	С1	1 час
7	Модуль G1: Техничко-экономическое обоснование проекта, включая финансовые инструменты и показатели	С2	1 час
МОДУЛЬ 2. ПРОВЕРКА ВЛАДЕНИЯ SOFT SKILLS			3,5 часа
8	Задание 1. Декомпозиция конкурсного задания и разделение его на более мелкие процессы	С2	1 часа
9	Задание 2. Разработка и демонстрация уровневых (ознакомительный и репродуктивный) учебных (тренировочных) заданий	С2	1,5 час
10	Задание 3. Решение кейсовых задач на знание регламентирующих документов	С2	1 час

МОДУЛЬ 1. ВЫПОЛНЕНИЕ КОНКУРСНОГО ЗАДАНИЯ

Модуль 1. А1: «Бизнес-план»

Участник разрабатывает бизнес-план, который должен содержать краткую, но понятную информацию и давать ответы на волнующие инвесторов вопросы — каков объем инвестиций, сроки кредитования, гарантии возврата, объем собственных средств. Разделы документа должны давать расширенную информацию о проекте и доказывать правильность расчетов.

Участник должна направить электронную копию Бизнес-плана с приложениями на адрес rafalchukal@tomintech.ru не позднее 09.00 часов дня С-4

1. Бизнес-план в формате Word;
2. Приложения:
 - Информационно-рекламный плакат в формате .jpeg.
 - Рецензия в формате .pdf.
 - Ссылка на маркетинговое исследование (исследование рынка и/или опрос) в google форме.
 - Финансовые расчеты в формате excel.

Формат письменных материалов (Бизнес-план):

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 24 страниц, включая титульный лист, формы с примерами, маркетинговые материалы и другие сопроводительные документы. Письменный вариант Бизнес-плана должен быть сшит «пружинами», иметь прозрачную обложку в начале и твердую обложку в конце. Все что представлено является частью бизнес-плана. Могут быть также использоваться лицевая и обратная стороны листа. Вводится сквозная нумерация страниц и таблиц.
2. Текст бизнес-плана должен быть набран шрифтом 12 пп, Times New Roman, интервал 1,5 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 команды, название компании/проекта (если расходится с названием команды), имена участников команды и даты представления.
4. Вторая страница – Оглавление.
5. Третья страница размещается «визитка» команды, где должен быть представлен краткий обзор выбранного командой бизнеса, а также описание опыта и навыков каждого члена команды, позволяющих добиться успеха.
6. Бизнес-план выполняется, как минимум, в соответствии с разделами, перечисленными ниже:
 1. Резюме бизнес-идеи
 2. Описание компании
 3. Целевой рынок
 4. Планирование рабочего процесса
 5. Маркетинговый план
 6. Устойчивое развитие
 7. Техничко-экономическое обоснование проекта (включая финансовый план)

Все представляемые материалы заверяются конкурсантами (подписи конкурсантов, подтверждающие авторство).

Проверка авторства формулировок бизнес-плана проводится с использованием системы <https://www.antiplagiat.ru/> или аналогичной (уточняется на форуме и в

Методическом письме. Допустимый процент заимствования с правильным оформлением цитирования уточняется на форуме экспертном сообществом).

Две бумажные копии бизнес-плана, рекламно-информационный плакат, рецензия и приложения каждой участвующей команды должны быть представлены до начала соревнований (не позднее 09.00 часов в День С-2).

Непредставление в срок электронных материалов подлежит начислению штрафных баллов (в зависимости от ситуации от 0,25 до 15 баллов по модулю А1).

Присланные в электронном виде бизнес-планы будут рассматриваться (с дня С-4) и оцениваться (с дня С-2) экспертами (каждый бизнес-план оценивают не менее 3 экспертов) и будут включать в себя 15% общей оценки команды.

Формат расчетов Excel (период 2 года):

Лист1 - данные для расчетов: % займа, натуральные величины, налоговые ставки региона, ставки дисконтирования и другие показатели необходимые для обоснования расчета.

Лист2 Расчеты инвестиционного капитала (первоначальных затрат)

Лист 3 План на будущие периоды Доходов и расходов

Лист 4 Расчеты себестоимости продукции

Лист 5 Факт прошлых периодов Доходов и расходов

Лист 6 Фактический баланс на предыдущую отчетную дату

Лист 7 Прогнозный баланс

Лист 8 План ДДС будущих периодов Доходов и расходов с указанием необходимого оборотного капитала.

Лист 9 Факт LLC за прошлые периоды

Лист 10 Показатели деятельности (ОБЯЗАТЕЛЬНЫЕ: полные инвестиции в проект (стартовые+оборотный), Простой период окупаемости, NPV, IRR, IP, Рентабельность продаж по проекту.)

Ссылки в файле только внутри таблицы. Не допускаются внешние ссылки, скрытые ссылки на данные, таблицы, картинки. Если такие ссылки обнаруживаются в эксель - таблицы полностью заменяются на данные.

Данные, приведенные в бизнес-плане в Excel, могут использоваться (в том числе – корректироваться) в ходе работы на площадке.

Финансовые (математические) расчеты следует приводить в таблицах, схемах, в т.ч. с использованием Excel. Динамику показывать наглядно – схемы, графики, диаграммы. Данные, приведенные в бизнес-плане в Excel, могут использоваться (в том числе – корректироваться) в ходе работы на площадке.

Таблицу в зависимости от ее 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.

Формат информационно-рекламного плаката:

1. Формат А3;
2. Полноцвет (3 и более цветов);
3. Назначение – реклама.
4. Формат файл .jpeg
5. Размер не более 150 Мб.

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.

Приветствуется применение в ходе работы над проектом и разработки бизнес- плана софта 1С в малом бизнесе.

Модуль 3С1: «Целевая группа»

Данный модуль включает раздел «Целевая аудитория» Спецификации стандартов.

В данном модуле разрабатываются целевая аудитория и образ клиента:

- Анализ рынка и отрасли
- Целевые рынки (целевые потребители)
- Анализ рынков сбыта (оценка размера рынка и возможных тенденций его развития, оценка доли рынка и объема продаж, сегментация рынка и определение ниши продукта бизнеса).

Участники определяют и детально описывают целевые группы (приводятся качественные характеристики), на которые будет нацелен продукт/услуга компании. Должны быть представлены основные характеристики типичного клиента (портрет), причем такие, которые включены в бизнес-концепцию.

Определено и продемонстрировано отношение целевой группы к определенной сфере коммерческого взаимодействия, к определенному товару/услуге.

Участники должны, с использованием методов и инструментов, максимально точно и достоверно оценить размер всей целевой группы, на которую нацелены производимые компанией продукт/услуга. Также, необходимо оценить размер прогнозируемой доли от общей величины целевой группы, которую планирует занять ваша компания в процессе своей деятельности.

Важно использовать официальные и фактические данные для расчета численности целевых групп, доли и ниши рынка. Анализ фактической и прогнозируемой ситуации по работе с целевой аудиторией (воронки продаж).

Результаты работы над модулем представляются в виде публичной презентации.

Модуль 4D1: «Планирование рабочего процесса»

Данный модуль включает раздел «Бизнес-процесс/Организационная структура» Спецификации стандартов.

В этом модуле описывается организация руководящего состава и основных специалистов, организационная структура предприятия и сроки реализации проекта, способы мотивации руководящего состава. Расчет постоянных и переменных издержек на производство, объемов производства и сбыта, расчет себестоимости продукции и общие сведения о возможностях предприятия.

Структура данной части:

- географическое положение предприятия, транспортные пути, наличие коммуникаций
- технология и уровень квалификации кадров
- потребность в площадях
- объем производства
- заработная плата и другие расходы на персонал
- затраты на сырье и материалы

- текущие затраты на производство
- переменные издержки
- постоянные издержки

Этот модуль направлен на визуализацию бизнес-процессов, производственных процессов и организации деятельности организации (визуализация предполагает предварительную разработку самих бизнес-процессов - в необходимой и достаточной полноте, логике и последовательности, на каждом этапе развития проекта). В процессе демонстрации последовательности бизнес-процессов могут быть использованы плакат, слайды web-презентации, пр.

Модель бизнес-процессов, должна быть обоснована представленном методом/концепцией структурирования и управления. Должны быть отражены используемые в работе средства планирования и контроля.

Цель состоит в том, чтобы подробно показать полный цикл бизнес-процесса «шаг за шагом», - от приобретения сырья или приема заказа, до его поставки или продажи его клиенту.

Еще одним аспектом является постоянное развитие проекта с учетом его прибыльности. На этом этапе развития деятельности должны быть проработаны как позитивный, так и негативный варианты развития бизнеса, для которых должен быть составлен антикризисный план, продумайте возможные варианты выхода из проекта. Проанализируйте потребность в ресурсах.

На основании схемы бизнес-процессов, должны быть представлены антикризисный и перспективный план, для бизнеса и каждого участника команды. Определите бизнес-процессы (управляющие, операционные и поддерживающие).

В числе прочего, должны быть представлены описание производственного процесса, или схема предоставления соответствующей услуги.

В модуле оцениваются планирование реализации проекта, производства и бизнес-процессов. Организационно-управленческая структура и структура развития проекта. Фактически примененные методы и средства управления и структурирования проекта. Для планирования реализации проекта используйте информационные программные средства (MS Project, Expert Project и т.п.)

Результаты работы над модулем представляются в виде презентации.

Модуль 5E1: «Маркетинговое планирование»

Данный модуль включает раздел «Маркетинговое планирование/Формула маркетинга» Спецификации стандартов.

Прежде всего, для вашего товара должен существовать рынок сбыта. В данном модуле вы должны показать, что этот рынок есть. Потенциальные покупатели делятся на конечных потребителей и оптовых покупателей. Если потребителем выступает предприятие, то оно характеризуется месторасположением и отраслью, в которой вы работаете. Также, стоит описать потребительские свойства товаров - цена, срок службы изделия, внешний вид и другие:

1. требования, которые потребитель предъявляет к продукции данного вида и ваши возможности им соответствовать
2. анализ и описание конкурентов, какие сильные и слабые стороны вы будете иметь
3. маркетинговые исследования, описание рынка и его перспективы развития
4. сбыт — начиная от упаковки и хранения и заканчивая непосредственно сбытом в

местах продаж и гарантийным обслуживанием

5. привлечение потребителей — какими способами (маркетинговыми инструментами), анализ эластичности спроса по цене, стратегии ценообразования.

Проведен анализ взаимовлияния методикой для анализа отраслей и выработки стратегии бизнеса.

Компания разрабатывает детальный маркетинговый план, который отражает выбранную маркетинговую стратегию: определяет цель в области маркетинга, её измеримость, формулирует задачи для её достижения, обосновывает применение моделей построения маркетингового цикла, определяет и обосновывает применение маркетинговых инструментов (маркетинговых коммуникаций). А также компания разрабатывает и обосновывает выбор рекламных моделей.

При разработке маркетинговой стратегии необходимо показать ее практическую ориентированность, оценить внешние и внутренние факторы при выборе маркетинговой стратегии, продемонстрировать владение различными видами анализа.

Также очень важно правильно оценить маркетинговый бюджет, обосновать выбор стратегии ценообразования, описать каналы сбыта продукта или услуги.

Кроме того, важно правильно распределить функциональные обязанности членов команды в области маркетинга, возможность передачи некоторых функций на аутсорсинг или обосновать отсутствие такой необходимости.

При демонстрации результатов маркетинговых исследований оценивается, выбранный метод исследования, соответствие метода исследования и задач маркетинга. Показатели квотности и репрезентативности выборки исследования при анализе результатов. Обязательно наличие анкеты и ссылки на базу данных исследования в google форме.

Фактически реализованная рекламная компания представляется, в виде анализа результатов запланированной стоимости на привлечение 1 клиента и фактических затрат.

Результаты работы над модулем представляются в виде публичной презентации

Определите роли для своей компании в области маркетинга.

Модуль 6F1: «Устойчивое развитие»

Данный модуль включает раздел «Устойчивое развитие» Спецификации стандартов.

Участникам необходимо исследовать возможности применения принципов устойчивого развития в деятельности, необходимость кратко-, средне- и долгосрочных целей для устойчивого развития бизнеса.

В этом контексте необходима разработка и реализация стратегий развития бизнеса с разумным подходом к экологическим, социальным и экономическим факторам.

Необходимо оценить воздействие проекта на окружающую среду, предусмотреть меры по защите от негативного воздействия, определить класс производственных и бытовых отходов, потребность в переработке и утилизации сырья или отходов.

Кроме этого, необходимо выяснить, является ли предлагаемый продукт или услуга, подходящими с точки зрения устойчивости спроса, оценить устойчивость и выработать меры по поддержанию её на высоком уровне.

Важным является также экономический аспект устойчивого развития, в том числе, расчет точки безубыточности.

Необходимо продумать кадровую политику своего предприятия, создание благоприятных условий для труда и отдыха сотрудников, их профессионального развития.

Кроме того, будет оцениваться наличие всеобъемлющего плана по устойчивому

развитию бизнеса, его реалистичность, подробное описание действий и фактические примеры, реализованные при организации бизнеса.

В этот модуль включается публичная презентация.

Модуль 7G1: «Технико-экономическое обоснование проекта, включая финансовые показатели»

Данный модуль включает раздел «Финансовые инструменты» Спецификации стандартов.

В этом модуле компания должна провести точные расчеты на период не менее 2 лет, доказывающие, что задуманный бизнес будет иметь прибыль.

Необходимо обосновать и аргументировать способы финансирования вашего проекта на стартовом этапе. Следует составить бюджет инвестиций, отдельно выделяя расходы стартового этапа, приобретение объектов основных средств, формирование оборотного капитала, а также определить источники финансирования – собственные средств и внешние источники. В отношении заемного капитала следует учесть его стоимость и условия возврата.

В этом модуле необходимо использовать результаты маркетинговых исследований по проявлению целевой группы/целевых групп при определении прогнозных объемов продаж.

При расчете стоимости продукции желательно воспользоваться как минимум одной из известных моделей калькуляции расходов (direct-costing, absorption costing, standard-costing, activity based costing и пр.), а при обосновании ценообразования – моделями или методами ценообразования (затратные, рыночные, параметрические и пр. методы).

В рамках данного модуля участники должны составить бюджет доходов и расходов, бюджет движения денежных средств, прогнозный баланс, а также рассчитать и интерпретировать значимые экономические показатели (PP, DPP, NPV, IRR, IP и другие).

Расчеты должны быть реалистичными и правильно выполненными. Кроме того, необходимо обратить внимание на практико-ориентированность, с одной стороны, и на точные расчеты, с другой стороны.

Расчеты по прибылям и убыткам должны быть реалистичными и правильно выполненными. Кроме того, необходимо обратить внимание на практико-ориентированность, с одной стороны, и на точные расчеты, с другой стороны. Участники должны быть осведомлены о том, что жюри обращает внимание на понимание расчетов стоимости и проверяет, являются ли цифры реалистичными.

В этот модуль может включаться публичная презентация.

Специальные этапы

Специальные задачи включены в перечисленные выше модули в виде «специальных этапов», носят «спонтанный» характер и требуют оперативного реагирования участников.

Участники должны быстро адаптироваться к таким заданиям жюри. Эти специальные задачи могут отличаться от общей темы конкурса. Однако все эти задачи являются универсальными, и требуют предпринимательских навыков. Выполнение задач специальных модулей дает представление о творческом потенциале участников для решения проблем и их компетентности.

Материалы «специальных этапов» могут включаться в качестве фрагментов в соответствующие блоки публичных презентаций по итогам самих специальных этапов.

МОДУЛЬ 2. ПРОВЕРКА ВЛАДЕНИЯ SOFT SKILLS

Задание 1. Декомпозиция конкурсного задания и разделение его на более мелкие процессы.

Демонстрация умений работать с конкурсным заданием с возможностью разбивки его на процессы и более мелкие компоненты, а также выделение «защитых» в задании критериев оценки.

Цель: разработать блок-схемы декомпозиции конкурсного задания по конкретному модулю для подготовки конкурсантов к чемпионатным мероприятиям, с разделением их на более мелкие процессы, а также умение определять аспекты критериев «защитых» в конкурсном задании.

Описание объекта: декомпозиция конкурсного задания, выделение критериев.

Лимит времени на выполнение задания: 1 час

Задание: подготовить в виде таблицы декомпозицию модуля конкурсного задания, разделить его на мелкие процессы, выделить критерии оценки (приложение 3).

Задание 2. Разработка и демонстрация уровневых (ознакомительный и репродуктивный) учебных (тренировочных) заданий.

Цель: продемонстрировать фрагмент тренировки с применением современных образовательных технологий используя разработанные задания.

Описание объекта: демонстрация фрагмента тренировки

Лимит времени на выполнение задания: 1,5 часа

Лимит времени на представление задания: 10 минут

Контингент: волонтеры (2 человека)

Задание:

1. Подготовить в виде текста задания на отработку элементов Модуля (на выбор участника) и методические комментарии к ним (заполнить Приложение 2).

2. Подготовить оборудование или иные средства, необходимые для проведения занятия (тренировки).

3. Продемонстрировать умение проводить тренировку, используя разработанные задания начального и репродуктивного уровня для конкурсантов

Примечание: этапы проведения тренировки могут быть следующие: мотивационные, постановка задачи, отработка задания (модуля), контроль, рефлексия.

Задание 3. Решение кейсовых задач на знание регламентирующих документов.

Цель: продемонстрировать знание регламентирующих документов и умение решать ситуационные задачи.

Описание объекта: кейс на знание Регламента чемпионата

Лимит времени на выполнение задания: 1 час (участник использует Регламент чемпионата, Кодекс этики)

Задание:

1. Определить пункты регламента, разрешающие ситуацию, описанную в кейсе и предоставить результат экспертам.

2. Определить нарушения пунктов регламента, записать пункты, регулирующие данную ситуацию и предоставить результат экспертам.

3. На площадке возникла спорная ситуация. Записать пункты Регламента, регулирующие данную ситуацию и предоставить результат экспертам.

Примечание: Конкретные ситуационные задачи являются секретной частью Конкурсного задания. Демонстрационный вариант приведен в Приложении 1.

4. КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ

В данном разделе определены критерии оценки и количество начисляемых баллов (субъективные и объективные) таблица 2. Общее количество баллов задания/модуля по всем критериям оценки составляет.

Таблица 2.

Критерий	Модуль	Баллы		
		Мнение судей	Измеримая	Всего
A	Бизнес-план команды	3	12	15
C1	Целевая группа	5	5	10
C2	Специальное задание 1	3	2	5
D	Планирование рабочего процесса	4	8	12
E1	Маркетинговое планирование	2,5	7,5	10
E2	Специальное задание 2	3	2	5
F	Устойчивое развитие	2	3	5
G1	Технико-экономическое обоснование проекта, включая финансовые инструменты и показатели	2	8	10
Soft Skills	Задание 1. Декомпозиция конкурсного задания и разделение его на более мелкие процессы.	2	6	8
Soft Skills	Задание 2. Разработка и демонстрация уровней (ознакомительный и репродуктивный) учебных (тренировочных) заданий	3	11	14
Soft Skills	Задание 3. Решение кейсовых задач на знание регламентирующих документов	0	6	6
Всего		27.5	72.5	100

**БЛОК-СХЕМА ДЕКОМПОЗИЦИИ КОНКУРСНОГО ЗАДАНИЯ ПО
КОМПЕТЕНЦИИ «ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО» ДЛЯ ПОДГОТОВКИ
КОНКУРСАНТОВ К УЧАСТИЮ В ЧЕМПИОНАТНЫХ МЕРОПРИЯТИЯХ**

Модуль _____		
Процесс 1.		
п/п № действия	Содержание мероприятия	Критерий оценки в соответствии с Конкурсным заданием

ПРИМЕР

Модуль 3С1: «Целевая группа»		
Процесс 1. Анализ рынка и отрасли		
п/п № действия	Содержание мероприятия	Критерий оценки
1.1.	Понятие рынка и отрасли. Определение и описание рынка и отрасли бизнес - идеи.	Определена отрасль бизнес – идеи.
1.2.	История, динамика изменений, оценка сезонности, перспективы развития отрасли/продукта планируемой к реализации бизнес - идеи.	Обоснована важность определения отрасли и рынка бизнес – идеи.
....	
Процесс 2. Целевые рынки (целевые потребители)		
2.1.	Понятие целевых групп. Методы их определения. Важность данного действия при разработке бизнес-плана.	Обоснована важность определения целевой аудитории.
2.2.	Изучение понятий «покупатель» и «потребитель», их принципиальное отличие. Определение покупателей и потребителей в соответствии с бизнес-идеей.	Определены потребители. Определены покупатели.
2.3.	Методики сегментации ЦА. Определение методики сегментации по отношению к проекту.	Обоснована методика сегментации целевой аудитории.
....	
Процесс 3. Анализ рынков сбыта		
3.1.	
....	

Разработка и демонстрация уровневых (ознакомительный и репродуктивный) учебных (тренировочных) заданий

Ф.И.О. участника _____

Тема тренировки (модуль) _____

Цель _____

Этап тренировки/задания	Задачи	Методы и приемы работы	Деятельность тренера	Деятельность участника	Дидактические средства, интерактивное оборудование	Результаты

Демонстрационный вариант кейсов по Регламенту

1. Эксперт сообщил конкурсанту в день С-2 изменённое Конкурсное задание. Свидетелем передачи этой информации был другой эксперт. Он рассказал об этом ГЭ. ГЭ сказал, что это запрещено и поставил на голосование вопрос о снятии участника с чемпионата. Эксперта проголосовали «ЗА» и участник был удален. Какие пункты Регламента регулируют эту ситуацию?
2. Конкурсант при общении с экспертом-компатриотом во время утреннего брифинга что-то записывал у себя в блокноте. Это увидел ГЭ и запретил эксперту общаться с конкурсантом, а конкурсанту запретил пользоваться блокнотом. Прав ли ГЭ?
3. Должен ли Технический администратор площадки содействовать в поиске недостающего инструмента.
4. Может ли конкурсант быть отстранен от выполнения КЗ за неоднократные нарушения Правил окружающей среды?
5. Должны ли критерии оценки быть жестче, чем стандарты качества, применяемые в бизнес-практике или индустрии.
6. Необходимо ли согласовывать 30% изменения с Менеджером компетенции.
7. Какое минимальное время дается на ознакомление с КЗ на чемпионате.
8. При регистрации участников эксперт, проверяющий паспорта, заявил, что участник, которому в этом году исполняется 23 года, не может участвовать в чемпионате. Его эксперт возразил, что на дату чемпионата участнику 22 года и 23 ему исполнится только через месяц. Однако ГЭ отстранил участника от соревнований. Какие пункты Регламента регулируют эту ситуацию.
9. При прибытии на площадку в день С-4 конкурсанту показали его рабочее место и попросили подписать протокол жеребьевки конкурсных мест. Конкурсант подписал. Правомерно ли действие.