****

**ПI РЕГИОНАЛЬНЫЙ ЧЕМПИОНАТ «АБИЛИМПИКС»**

**РЕСПУБЛИКА КРЫМ**

**Техническое задание**

по компетенции **«Торговля»**



**Торговля для всех и в любое время**

**Симферополь**

**2019г**

 **Содержание**

**Содержание**

|  |  |
| --- | --- |
| 1. Описание компетенции
 | 3 |
| 1.1.Актуальность компетенции | 3 |
| 1.2.Ссылка на образовательный и/или профессиональный стандарт.1.3.Требования к квалификации  | 44 |
| 2.Конкурсное задание | 6 |
| 2.1.Краткое описание задания | 7 |
| 2.2. Структура и описание конкурсного задания. (наличие модулей) | 9 |
| 2.3. Последовательность выполнения задания. |  10 |
| 2.4. Критерии оценки выполнения задания | 10 |
| 3.Перечень используемого оборудования, инструментов и расходных материалов  | 13 |
| 4. Схемы оснащения рабочих мест с учетом основных нозологий. | 18 |
| 3.Требования охраны труда и техники безопасности  | 21 |
| 5.1. Общие вопросы  | 21 |
| 3.2.Требования охраны труда перед началом работы  | 21 |
| 3.3.Требования охраны труда во время работы  | 22 |
| 3.4.Требования охраны труда в аварийных ситуациях  | 24 |
| 3.5. Требования охраны труда по окончании работы  | 24 |

1. **Описание компетенции.**

Торговля, как обмен товарно-материальными ценностями, известна начиная с каменного века. Она является одним из самых могущественных факторов процесса развития общества: начиная со скромного обмена внутри страны и кончая раскинувшейся по всему миру сетью сложнейших коммерческих операций, разнообразные виды торговых отношений всегда, так или иначе, реагируют на различные стороны общественной жизни. Соответственно, и профессия продавца известна с давних времен. По мере развития общества, совершенствовалась и организация процесса купли- продажи товаров: от прямого обмена между родами и племенами до сложных схем международной торговли в настоящее время. Поэтому у профессии продавца широкая типология: от человека, работающего в магазине, до человека, отвечающего за организацию продвижения товара и сбыта продукции в крупной корпорации. Способности специалиста по поиску новых рынков сбыта продукции, планированию, прогнозированию и организации продаж высоко оцениваются руководством предприятий в любой экономической ситуации.

**1.1.Актуальность компетенции.**

Многие мечтают о быстром карьерном росте, автономности в работе, а также быстром заработке - сбыте товара и получении за него денег. Поэтому изучение торгового дела и повышение профессионализма в этой области для всех молодых и энергичных-очень актуально. Эта специальность дает возможность изучать множество интересных предметов - не только экономических, но и гуманитарных. Активно изучается психология заключения коммерческих договоров, особенности потребностей покупателя и так далее. Работая по этой специальности, у человека появляется возможность взаимодействовать со многими людьми, то есть заводить полезные знакомства, выходить на новый уровень взаимоотношений, изменять свой социальный статус. Для того чтобы получить универсальную экономическую подготовку, активные люди выбирают «Торговлю».

Умение «представить товар лицом», знания по психологии эффективных продаж, аналитические способности, навыки работы с возражениями покупателей – компетенции, необходимые менеджеру по продажам. От эффективности его работы во многом зависят продажи компании, и, следовательно, успешность ее деятельности. Именно поэтому квалифицированный специалист в этой области всегда будет востребован на рынке труда. Торговые специалисты, прекрасно разбирающиеся в менеджменте, экономике, логистике, ориентирующиеся в маркетинге, стали востребованными после перехода страны на рыночные отношения. Сейчас в любых сферах бизнеса, а особенно на рынке цветных металлов, на фондовых биржах, в банках ценятся специалисты, подготовленные по новым программам, способные оценить качественные характеристики товаров и заключать сделки. Для работы в этой сфере необходимы коммуникабельность и умения взаимодействовать в связке «человек – человек».

В данном разделе указывается информация о потенциальных работодателях и действующих работодателях-партнерах по данному направлению в регионе, отраслевая принадлежность специалистов в данной компетенции.

|  |  |
| --- | --- |
| **Наименование потенциального работодателя, работодателя-партнера.** | **Контакты** |
| ООО «КРЫМТОРГ-С» |  |
| ООО «Метро Кэш энд Керри» |  |
| ООО «ПУД» |  |
| ООО «Ассорти - Крым» |  |

**1.2. Ссылка на образовательный и/или профессиональный стандарт.**

В данном пункте указываются образовательные и/или профессиональные стандарты, в рамках которых разработано задание.

|  |
| --- |
| **Студенты** |
| 1.Федеральный государственный образовательный стандарт среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям) |
| 2.ФГОС ВПО по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело (далее соответственно - программа бакалавриата, направление подготовки). |
| 3.Профстандарт менеджера по продажам |
| 4. Федеральный государственный образовательный стандарт среднего профессионального образования по профессии 38.01.02 Продавец, контролер-кассир |

**1.3. Требования к квалификации.**

Указываются требования к квалификации участника для выполнения задания, а также необходимые знания, умения и навыки.

Требования к квалификации участника должны отражать квалификационные характеристики ФГОС, ФГОС ТОП-50 и профессиональных стандартов

|  |
| --- |
| Студенты |
| - знания, умения, профессиональные компетенции по соответствующим ФГОС СПО ФГОС ТОП-50 ФГОС бакалавриат;- трудовые умения из профессиональных стандартов  |

*иметь практический опыт*:

* приемки товаров по количеству и качеству;
* составления договоров;
* установления коммерческих связей;
* соблюдения правил торговли;
* выполнения технологических операций по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации;
* эксплуатации оборудования в соответствии с назначением и соблюдения правил охраны труда;
* обслуживания покупателей и продажи различных групп продовольственных товаров;

*уметь:*

* устанавливать коммерческие связи, заключать договора и контролировать их выполнение;
* управлять товарными запасами и потоками;
* обеспечивать товародвижение и принимать товары по количеству и качеству;
* оказывать услуги розничной торговли с соблюдением нормативных правовых актов, санитарно-эпидемиологических требований к организациям розничной торговли;
* устанавливать вид и тип организаций розничной и оптовой торговли;
* эксплуатировать торгово-технологическое оборудование;
* применять правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим, использовать противопожарную технику;

*знать:*

* составные элементы торговой деятельности: цели, задачи, принципы, объекты, субъекты, виды коммерческой деятельности;
* государственное регулирование торговой деятельности;
* инфраструктуру, средства, методы, инновации в торговле;
* организацию торговли в организациях оптовой и розничной торговли, их классификацию;
* услуги оптовой и розничной торговли: основные и дополнительные;
* правила торговли;
* Закон о защите прав потребителей; правила охраны труда
* ассортимент и товароведные характеристики основных групп товаров;
* показатели качества различных групп товаров;
* особенности маркировки, упаковки и хранения отдельных групп товаров.

**Конкурсное задание для студентов**

**Задание 1. «Кейс-задание» Принятие управленческого решения**

*Время выполнения 60 минут*

*Задание:* Разобрать ситуацию и принять управленческое решение по ситуации сложившейся в торговой организации, используя профессиональные знания в области управления ассортиментом в торговле, дать свое обоснование. Сделать общую презентацию управленческого решения (от 6 до 10 слайдов). При выполнении данного задания можно использовать компьютер для написания возможных решений и не более 5 минут на представление презентации экспертам.

*Лист критерии оценки*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Критерии | Наивысший балл | Шкала оценки |
| Объективные  | Субъективные |
| Четко сформулировать решения | 2 | 2 | 0 |
| Полнота раскрытия обоснований | 3 | 3 | 0 |
| Логичность и связность изложения | 4 | 4 | 0 |
| Отсутствие орфографических, пунктуационных и стилистических ошибок | 3 | 3 | 0 |
| Оригинальность управленческих предложений по продвижению товара | 6 | 6 | 0 |
| Дизайн презентации | 4 | 4 | 0 |
| Присутствие иллюстративного материала | 2 | 2 | 0 |
| Представление презентации | 3 | 3 | 0 |
| **Всего:** | **27** | 27 | 0 |

**Задание № 2. «Составление претензионного письма поставщику»**

*Время выполнения 60 минут*

*Задание:* Написать письмо-претензию поставщику товара (текст можно набрать на компьютере или написать от руки), предложить возможные варианты решения сложившийся ситуации в торговой организации.

*Лист критериев оценки*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Критерии | Наивысший балл | Шкала оценки |
| Объективные  | Субъективные |
| Аргументированность предложений в претензии | *7* | 7 | 0 |
| Работа с первоисточником | 4 | 4 | 0 |
| Отсутствие орфографических, пунктуационных и стилистических ошибок | 3 | 3 | 0 |
| Правильность расчета | 6 | 6 | 0 |
| Правильность оформления | 5 | 5 | 0 |
| **Всего:** | **25** | 25 | 0 |

**Задание 3. «Коммерческие расчеты»**

*Время выполнения: 60 минут*

*Задание 1:* Участникам предлагается рассчитать эффективность использования торговых площадей. Участнику необходимо сделать вывод и дать предложения (можно использовать калькулятор).

*Задание 2:* Участникам предлагается рассчитать эффективность использования торгового оборудования. Участнику необходимо сделать вывод и дать предложения (можно использовать калькулятор).

*Задание 3:* Участникам предлагается рассчитать товарооборот магазина. Участнику необходимо сделать вывод и дать предложения (можно использовать калькулятор).

**Лист критериев оценки**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Критерии | Наивысший балл | Шкала оценки |
| Объективные  | Субъективные |
| Обоснованность и правильность расчетов | 7 | 7 | 0 |
| Логичность ответов на поставленные вопросы к задаче | 6 | 6 | 0 |
| Отсутствие орфографических, пунктуационных и стилистических ошибок | 3 | 3 | 0 |
| Вывод и предложения по задачи | 7 | 7 | 0 |
| **Всего:** | **23** | 23 | 0 |

**Задание 4. «Потенциальное предложение дилеру»**

*Время выполнения: 75 минут*

*Задание:* Участникам раздается по карточке с наименованием товара и его характеристиками, и данными компании продавца. Участникам необходимо разработать коммерческое предложение, представляющую продукцию компании потенциальным дилерам (с использованием компьютерных технологий), представить ее экспертам и ответить по вопросам по ней.

Лист критериев оценки

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Критерии | Наивысший балл | Шкала оценки |
| Объективные  | Субъективные |
| Характеристика товара | 5 | 5 | 0 |
| Расшифровка товарной информации | 5 | 5 | 0 |
| Проверка штрих-кода на подлинность | 4 | 4 | 0 |
| Обоснованность предложения дилеру | 6 | 6 | 0 |
| Оформление коммерческого предложения | 5 | 5 | 0 |
| **Всего** | **25** | 25 | 0 |

**Инфраструктурный лист**

1. **Оснащение рабочего места участника:**

|  |  |
| --- | --- |
| 1.1. рабочее место | 5 |
| 1.2. Компьютер; | 5 |
| 1.3. Проектор. | 1 |
| 1.4. Калькулятор | 5 |
| 1.5 Нормативная литература: Закон Российской Федерации «О защите прав потребителей» с последними изменениями на 2016 г. – М.: Эксмо, 2016. – 47 с. |  |
| 1.6 *Программное обеспечение*1. Microsoft Windows 7; 2. Microsoft Office (Microsoft.com); 3. Power Point.  |  |
| 1.8. Бумага А-4 | 100 листов |

1. **Оборудование площадки**

|  |  |
| --- | --- |
| **Наименование** | **Количество (шт)** |
| 2.1. Аптечка | 1 |
| 2.2. Бумага |  |

**3. Оснащение для комнаты жюри**

|  |  |
| --- | --- |
| **Наименование** | **Количество (шт)** |
| 3.1. Ноутбук | 1 |
| 3.2. Принтер (с возможностью ксерокопирования МФУ) | 1 |
| 3.3. Удлинитель с проводом 3 метра | 3 |
| 3.4. Планшеты с зажимом  | 9 |
| 3.5. Набор ручек и карандашей  | 9 |
| 3.6. Набор цветных маркеров | 1 |
| 3.7. Ластики | 3 |
| 3.8 Ножницы канцелярские | 1 |
| 3.9. Степлер с набором скоб | 1 |
| 3.10. Скотч узкий | 1 |
| 3.11. Скотч широкий прозрачный  | 1 |
| 3.14. Набор файлов | 30 |
| 3.15. Упаковка бумаги А4  | 1 |
| 3.16. Чайник электрический | 1 |
| 3.17. Одноразовые чашки  | 10 |
| 3.18. Кулер с водой (для судейской и зоны соревнований) | 1 |
| 3.19. Чай, кофе, сахар, молоко, конфеты, печенье. |  |

**Требования охраны труда и техники безопасности**

**1. Общие вопросы**

1.1. При работе с ПК рекомендуется организация перерывов на 10 минут

через каждые 50 минут работы. Время на перерывы уже учтено в общем

времени задания, и дополнительное время участникам не предоставляется

* 1. Запрещается находиться возле ПК в верхней одежде, принимать пищу и курить, употреблять во время работы алкогольные напитки, а также быть в состоянии алкогольного, наркотического или другого опьянения.
	2. Участник соревнования должен знать месторасположение первичных средств пожаротушения и уметь ими пользоваться.
	3. О каждом несчастном случае пострадавший или очевидец несчастного случая немедленно должен известить ближайшего эксперта.
	4. Участник соревнования должен знать местонахождения медицинской аптечки, правильно пользоваться медикаментами; знать инструкцию по оказанию первой медицинской помощи пострадавшим и уметь оказать медицинскую помощь. При необходимости вызвать скорую медицинскую помощь или доставить в медицинское учреждение.
	5. При работе с ПК участник соревнования должны соблюдать правила личной гигиены.
	6. Работа на конкурсной площадке разрешается исключительно в присутствии эксперта. Запрещается присутствие на конкурсной площадке посторонних лиц.
	7. По всем вопросам, связанным с работой компьютера следует обращаться к эксперту.

**2.Требования охраны труда перед началом работы**

* 1. Перед включением используемого на рабочем месте оборудования участник соревнования обязан:
		1. Осмотреть и привести в порядок рабочее место, убрать все посторонние предметы, которые могут отвлекать внимание и затруднять работу.
		2. Проверить правильность установки стола, стула, подставки под ноги, угол наклона экрана монитора, положения клавиатуры в целях исключения неудобных поз и длительных напряжений тела. Особо обратить внимание на то, что дисплей должен находиться на расстоянии не менее 50 см от глаз (оптимально 60-70 см).
		3. Проверить правильность расположения оборудования.
		4. Кабели электропитания, удлинители, сетевые фильтры должны находиться с тыльной стороны рабочего места.
		5. Убедиться в отсутствии засветок, отражений и бликов на экране монитора.
		6. Убедиться в том, что на устройствах ПК (системный блок, монитор, клавиатура) не располагаются сосуды с жидкостями, сыпучими материалами (чай, кофе, сок, вода и пр.).
		7. Включить электропитание в последовательности, установленной инструкцией по эксплуатации на оборудование; убедиться в правильном выполнении процедуры загрузки оборудования, правильных настройках.
		8. При выявлении неполадок сообщить об этом эксперту и до их устранения к работе не приступать.

**3.Требования охраны труда во время работы**

1.1.В течение всего времени работы со средствами компьютерной и оргтехники участник соревнования обязан:

* содержать в порядке и чистоте рабочее место;
* следить за тем, чтобы вентиляционные отверстия устройств ничем не были закрыты;
* выполнять требования инструкции по эксплуатации оборудования.

1.2.Участнику соревнований запрещается во время работы:

* отключать и подключать интерфейсные кабели периферийных устройств;
* класть на устройства средств компьютерной и оргтехники бумаги, папки и прочие посторонние предметы;
* прикасаться к задней панели системного блока (процессора) при включенном питании;
* отключать электропитание во время выполнения программы,
* процесса;
* допускать попадание влаги, грязи, сыпучих веществ на устройства средств компьютерной и оргтехники;
* производить самостоятельно вскрытие и ремонт оборудования;
* производить самостоятельно вскрытие и заправку картриджей принтеров или копиров;
* работать со снятыми кожухами устройств компьютерной и
* оргтехники;
* располагаться при работе на расстоянии менее 50 см от экрана монитора.

1.3.При работе с текстами на бумаге, листы надо располагать как можно ближе к экрану, чтобы избежать частых движений головой и глазами при переводе взгляда.

1.4.Рабочие столы следует размещать таким образом, чтобы видеодисплейные терминалы были ориентированы боковой стороной к световым проемам, чтобы естественный свет падал преимущественно слева.

1.5.Освещение не должно создавать бликов на поверхности экрана.

1.6.Продолжительность работы на ПК без регламентированных перерывов не должна превышать 1-го часа. Во время регламентированного перерыва с целью снижения нервно-эмоционального напряжения, утомления зрительного аппарата, необходимо выполнять комплексы физических упражнений.

**4.Требования охраны труда в аварийных ситуациях**

1.1 Обо всех неисправностях в работе оборудования и аварийных ситуациях сообщать непосредственно эксперту.

1.2.При обнаружении обрыва проводов питания или нарушения целостности их изоляции, неисправности заземления и других повреждений электрооборудования, появления запаха гари, посторонних звуков в работе оборудования и тестовых сигналов, немедленно прекратить работу и отключить питание.

1.3.При поражении пользователя электрическим током принять меры по его освобождению от действия тока путем отключения электропитания и до прибытия врача оказать потерпевшему первую медицинскую помощь.

1.4.В случае возгорания оборудования отключить питание, сообщить эксперту, позвонить в пожарную охрану, после чего приступить к тушению пожара имеющимися средствами.

**5.5. Требования охраны труда по окончании работы**

 1.1. По окончании работы участник соревнования обязан соблюдать следующую последовательность отключения оборудования:

* произвести завершение всех выполняемых на ПК задач;
* отключить питание в последовательности, установленной инструкцией по эксплуатации данного оборудования.
* В любом случае следовать указаниям экспертов

 1.2. Убрать со стола рабочие материалы и привести в порядок рабочее место.

 1.3. Обо всех замеченных неполадках сообщить эксперту

**Задание 1. «Кейс-задание» Принятие управленческого решения**

*Время выполнения 60 минут*

*Задание:* Разобрать ситуацию и принять управленческое решение по ситуации сложившейся в торговой организации, используя профессиональные знания в области управления ассортиментом в торговле, дать свое обоснование. Сделать общую презентацию управленческого решения (от 6 до 10 слайдов). При выполнении данного задания можно использовать компьютер для написания возможных решений и не более 5 минут на представление презентации экспертам.

**Задание № 2. «Составление претензионного письма поставщику»**

*Время выполнения 60 минут*

*Задание:* Написать письмо-претензию поставщику товара (текст можно набрать на компьютере или написать от руки), предложить возможные варианты решения сложившийся ситуации в торговой организации.

**Задание 3. «Коммерческие расчеты»**

*Время выполнения: 60 минут*

*Задание 1:* Участникам предлагается рассчитать эффективность использования торговых площадей. Участнику необходимо сделать вывод и дать предложения (можно использовать калькулятор).

*Задание 2:* Участникам предлагается рассчитать эффективность использования торгового оборудования. Участнику необходимо сделать вывод и дать предложения (можно использовать калькулятор).

*Задание 3:* Участникам предлагается рассчитать товарооборот магазина. Участнику необходимо сделать вывод и дать предложения (можно использовать калькулятор).

**Задание 4. «Потенциальное предложение дилеру»**

*Время выполнения: 75 минут*

*Задание:* Участникам раздается по карточке с наименованием товара и его характеристиками, и данными компании продавца. Участникам необходимо разработать коммерческое предложение, представляющую продукцию компании потенциальным дилерам (с использованием компьютерных технологий), представить ее экспертам и ответить по вопросам по ней.

*Порядок выполнения задания:*

*1.*Изучение конкурсного задания

2.Выявление ключевых моментов в конкурсном задании

3.Составление презентации

4.Представление результатов работы перед экспертами

5.Ответы на вопросы экспертов.

***Задание:*** Разработать презентацию, представляющую продукцию компании потенциальным дилерам:

1.Общество с ограниченной ответственностью «МПК «Скворцово», колбасные изделия;

2. Сакский молокозавод ООО "ДК «Мегатрейд-Юг», молочные товары

3. ООО "Крымская макаронная фабрика", макаронные изделия:

 4.Государственное унитарное предприятие Республики Крым «Крымхлеб», хлебобулочные изделия

 5. Акционерное общество «Пивобезалкогольный комбинат «Крым», безалкогольные напитки.

**Программа Компетенция «Торговля»**

**Дата проведения 05-07 июня 2019г.**

**Место проведения:** ГБПОУ РК «Симферопольский колледж сферы обслуживания и дизайна»

**Адрес:** 295015 РК г. Симферополь, ул. Севастопольская, 54

**ФИО и телефон регионального эксперта: Егорова Татьяна Георгиевна**,

+79789725715

**1 день 05 июня 2019г.**

|  |  |
| --- | --- |
| 9.00 – 10.00 | Заезд и поселение участников, главных экспертов, экспертов III Крымского чемпионата «Абилимпикс» |
| 10.00 – 11.00 | Регистрация участников, Главных экспертов, экспертов, волонтеров III Крымского чемпионата «Абилимпикс» |
| 11.00 – 12.00 | **Торжественная церемония открытия III Крымского чемпионата «Абилимпикс» - конкурса профессионального мастерства для людей с инвалидностью и лиц с ограниченными возможностями здоровья.** |
| 12.30 – 13.00 | Организационное совещание Главных экспертов с экспертами на конкурсных площадках  |
|  12.30 -13.00 | Аудит конкурсных площадок экспертами Инструктаж экспертов по ОТ и ТБ. Распределение ролей между экспертами. Внесение необходимых организационных корректив на конкурсных площадках. |
| 13.00-14.00 | Обед |
| 14.00-14.20 | Знакомство участников Чемпионата «Абилимпикс» с конкурсным заданием, подготовка рабочего места, жеребьевка, инструктаж участников по ОТ и ТБ |
|  | Выполнение конкурсных заданий |
| 17.00-18.00 | Работа экспертов |
| 16.00-16.45 | Выполнение задания |
| 16.45-17.15 | Работа экспертов |
| 1800-19.00 | Ужин |
| 17.00-20.00 | Культурная программа (посещение театров, музеев, выставок) |

1. **день 06 июня 2019г.**

|  |  |
| --- | --- |
| 09.00 – 10.00 | Выполнение задания |
| 10.00 – 10.30 | Работа экспертов |
| 10.30– 11.00 | Перерыв.  |
| 11.00 – 12.15 | Выполнение задания |
| 12.15 – 12.45 | Работа экспертов |
| 13.00 – 14.00 | Обед  |
| 15.00 – 16.00 | Завершение конкурсного дня. Подведение итогов.  |
| 17.00 – 20.00 | Культурная программа (посещение театров, музеев, выставок) |

1. **день 07 июня 2019г.**

|  |  |
| --- | --- |
| 08.00 – 8.30 | Завтрак |
| 10.00 – 12.00 | Торжественная церемония закрытия и награждения победителей, участников III Крымского чемпионата «Абилимпикс» - конкурса профессионального мастерства для людей с инвалидностью и лиц с ограниченными возможностями здоровья |

**Итоговый протокол**

**по компетенции «Торговля»**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | ФИО | I этап | II этап | III этап | Итого набранных баллов |
| 1 |  |  |  |  |  |
| 2 |  |  |  |  |  |
| 3 |  |  |  |  |  |
| 4 |  |  |  |  |  |
| 5 |  |  |  |  |  |

|  |  |
| --- | --- |
|  |  |
| Жюри (ФИО) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ | \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |
| \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_  | \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |

***1 МЕСТО \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_***

***2 МЕСТО \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_***

***3 МЕСТО* \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

***ГЛАВНЫЙ ЭКСПЕРТ* \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ дата\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**