



Абилимпикс

**Региональный этап  
V Национального чемпионата профессионального мастерства среди  
инвалидов и лиц с ограниченными возможностями здоровья  
«АБИЛИМПИКС»**

СОГЛАСОВАНО  
Председатель координационного  
совета работодателей

  
С.А.Ганеева  
« 18 » 04 2019 г.

УТВЕРЖДАЮ  
Руководитель регионального центра  
развития движения «Абилимпикс»

  
Р.Ф.Савченко  
« 18 » 04 2019 г.



**КОНКУРСНОЕ ЗАДАНИЕ  
по компетенции «ТОРГОВЛЯ»**

**Разработано:**  
главный эксперт по компетенции

Казань, 2019

## Содержание

### 1. Описание компетенции

Торговля, 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. 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

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. Для работы в этой сфере необходимы коммуникабельность и умения взаимодействовать в связке «человек – человек».

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

Школьники	Студенты	Специалисты
1. Федеральный государственный образовательный стандарт среднего (полного) общего образования 2. Федеральный государственный образовательный стандарт среднего общего образования 3. Федеральный государственный образовательный стандарт среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям)"	1.Федеральный государственный образовательный стандарт среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям)	1.ФГОС ВПО по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело (далее соответственно – программа бакалавриата направление подготовки)

2.ФГОС ВПО по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело (далее соответственно - программа бакалавриата, направление подготовки).	2.ФГОС ВПО по направлению подготовки 38.03.06 Торговое дело (далее соответственно - программа бакалавриата, направление подготовки).	2.Федеральный государственный образовательный стандарт среднего профессионального образования по специальности 38.02.04 Коммерция (по отраслям)"
3.Профстандарт менеджера по продажам	3.Профстандарт менеджера по продажам	3.Профстандарт менеджера по продажам

### 1.3. Требования к квалификации

Школьники	Студенты	Специалисты
<p><b>знать:</b> 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;</p> <p><b>уметь:</b> 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</p>	<p><b>знать:</b> 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;</p> <p><b>уметь:</b> 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</p>	<p><b>уметь:</b> 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 торговое-технологическое оборудование; применять правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим, использовать противопожарную технику;</p> <p><b>иметь практический опыт:</b> приемки товаров по количеству и качеству; составления договоров; установления коммерческих связей; соблюдения правил торговли; выполнения технологических операций</p>

<p>организаций розничной и оптовой торговли; эксплуатировать торговое технологическое оборудование; применять правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим, использовать противопожарную технику;</p>	<p>организаций розничной и оптовой торговли; эксплуатировать торговое технологическое оборудование; применять правила охраны труда, экстренные способы оказания помощи пострадавшим, использовать противопожарную технику; <i>иметь практический опыт:</i> 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;</p>	<p>по подготовке товаров к продаже, их выкладке и реализации; эксплуатации оборудования в соответствии с назначением и соблюдения правил охраны труда;</p>
--	---	--

## 2. Конкурсное задание

### 2.1. Краткое описание задания

*Школьники:* в ходе выполнения конкурсного задания участникам необходимо принять управленческое решение; письменно ответить на задания, выполнить коммерческие расчеты, а также творческий модуль.

*Студенты:* в ходе выполнения конкурсного задания необходимо принять управленческое решение; написать письмо-претензию поставщику товара; выполнить коммерческие расчеты и разработать коммерческое предложение.

*Специалисты:* в ходе выполнения конкурсного задания необходимо принять управленческое решение; написать письмо-претензию поставщику товара; произвести коммерческие расчеты; определить типизацию и специализацию торговых организаций.

### 2.2. Структура и описание конкурсного задания

	Наименование и описание модуля	День	Время	Результат
Школьник	Модуль А. «Кейс-задание» Принятие управленческого	Первый день	40 минут	Принять управленческое решение в сложившейся ситуации

	решения			
	<b>Модуль В</b> «Права потребителя»	Первый день	40 минут	Ответить на все три задания, основанные на знаниях Законов РФ
	<b>Модуль С.</b> «Коммерческие расчеты»	Первый день	60 минут	Выполнить правильно коммерческие расчеты
	<b>Модуль D</b> «Праздничная подача товара»	Первый день	45 минут	Собрать и представить праздничную упаковку товара экспертам
<b>Студент</b>	<b>Модуль А.</b> «Кейс-задание» Принятие управленческого решения	Первый день	60 минут	Принять управленческое решение в сложившейся ситуации
	<b>Модуль В.</b> «Составление претензионного письма поставщику»	Первый день	60 минут	Написать письмо претензию поставщику товара и предложить возможные варианты решения сложившейся ситуации
	<b>Модуль С.</b> «Коммерческие расчеты»	Первый день	60 минут	Выполнить правильно коммерческие расчеты
	<b>Модуль D.</b> «Потенциальное предложение дилеру»	Первый день	60 минут	Разработать коммерческое предложение дилерам на представленную продукцию компании
<b>Специалист</b>	<b>Модуль А.</b> «Кейс-задание» Принятие управленческого решения	Первый день	60 минут	Принять управленческое решение в сложившейся ситуации

	<b>Модуль В.</b> «Составление претензионного письма поставщику»	Первый день	60 минут	Написать письмо претензию поставщику товара и предложить возможные варианты решения сложившейся ситуации
	<b>Модуль С.</b> «Коммерческие расчеты»	Первый день	60 минут	Выполнить правильно коммерческие расчеты
	<b>Модуль Д.</b> «Планировка торгового зала со знанием специализации и типизации магазинов»	Первый день	45 минут	Определить специализацию и типизацию магазина и графически изобразить планировку торговой организации

### 2.3. Последовательность выполнения задания

Конкурсное задание представляет собой серию из модулей: независимых между собой результатами из предыдущего. Все задания выполняются последовательно: модуль А, В, С, Д, в рамках указанного времени. Если участник конкурса не успевает выполнить задание в отведенное время, то он сдает задание в том виде, в котором он его выполнил, без права на дополнительное время. Если участник выполнил задание раньше времени, то он отдыхает, до конца указанного времени.

Участнику необходимо выполнить:

1. Изучение конкурсного задания;
2. Выделение ключевых моментов в конкурсном задании;
3. Выполнения задания в соответствии с требованиями;
4. Составление презентации;
5. Предоставление результатов работы перед экспертами;
6. Ответы на вопросы экспертов.

### Конкурсное задание для школьников

#### Модуль А. «Кейс-задание» Принятие управленческого решения

В ходе выполнения конкурсного задания необходимо разобрать ситуацию и принять управленческое решение по ситуации сложившиеся в организации, дать обоснование и сделать общую презентацию управленческого решения. При

выполнении данного задания можно использовать компьютер для написания возможных решений и не более 5 минут на представление презентации экспертам.

### **Модуль В «Права потребителя»**

В ходе выполнения конкурсного задания участнику необходимо письменно ответить на все три задания, основанные на знаниях закона РФ «О защите прав потребителя», Кодекса РФ «Об административных правонарушениях» и Правилами продажи отдельных видов товаров.

#### **Задание 1.**

Инспекторы Федеральной службы по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека (отдел защиты прав потребителей) произвели проверку соблюдения правил торговли в магазине. При проверке установили, что: (далее согласно ситуациям)

#### **Задание 2**

Установить, права ли гражданка, отказавшись платить в данной ситуации.

#### **Задание 3**

Расшифровать торговую (производственную) маркировку.

### **Модуль С. «Коммерческие расчеты»**

В ходе выполнения конкурсного задания участникам необходимо выполнить коммерческие расчеты по предложенным конкурсным задачам (определение свободной розничной цены, рассчитать сумму семейного бюджета, построить диаграммы по безработице)

### **Модуль D «Праздничная подача товара»**

В ходе выполнения конкурсного задания необходимо выполнить творческий модуль, который дает возможность участникам подключить свои творческие резервы в

праздничной подаче товара, используя различные технологии, материалы и инструменты.

## **Конкурсное задание для студентов**

### **Модуль А. «Кейс-задание» Принятие управленческого решения**

В ходе выполнения конкурсного задания необходимо разобрать ситуацию и принять управленческое решение по ситуации сложившейся в торговой организации. Сделать общую презентацию управленческого решения (от 6 до 10 слайдов).

### **Модуль В. «Составление претензионного письма поставщику»**

В ходе выполнения конкурсного задания необходимо написать письмо-претензию поставщику товара (текст можно набрать на компьютере или написать от руки), предложить возможные варианты решения сложившейся ситуации в торговой организации.

### **Модуль С. «Коммерческие расчеты»**

В ходе выполнения конкурсного задания необходимо участникам необходимо выполнить коммерческие расчеты по предложенным конкурсным задачам (рассчитать эффективность использования торговых площадей, эффективность использования торгового оборудования, рассчитать товарооборот)

#### **Модуль D. «Потенциальное предложение дилеру»**

В ходе выполнения конкурсного задания участникам необходимо разработать коммерческое предложение, представляющую продукцию компании потенциальным дилерам (с использованием компьютерных технологий), представить презентацию экспертам и ответить на вопросы по ней.

### **Задания для специалистов**

#### **Модуль А. «Кейс-задание» Принятие управленческого решения**

В ходе выполнения конкурсного задания необходимо разобрать ситуацию и принять управленческое решение по ситуации сложившейся в торговой организации. Сделать общую презентацию управленческого решения (от 6 до 10 слайдов).

#### **Модуль В. «Составление претензионного письма поставщику»**

В ходе выполнения конкурсного задания необходимо написать письмо-претензию поставщику товара (текст можно набрать на компьютере или написать от руки), предложить возможные варианты решения сложившейся ситуации в торговой организации.

#### **Модуль С. «Коммерческие расчеты»**

В ходе выполнения конкурсного задания участникам необходимо выполнить коммерческие расчеты по предложенным конкурсным задачам (рассчитать эффективность использования торговых площадей, эффективность использования торгового оборудования, рассчитать товарооборот)

#### **Модуль D. «Планировка торгового зала со знанием специализации и типизации магазинов»**

В ходе выполнения конкурсного задания участнику необходимо: в первой части задания определить типизацию и специализацию торговых организаций с приведением примера, во второй части необходимо графически изобразить планировку торговой организации в соответствии указанным условиям.

### **2.4. Критерии оценки выполнения задания**

#### **ШКОЛЬНИКИ**

<b>Критерии</b>	<b>Наивысший балл</b>
<b>Модуль А. «Кейс-задание» Принятие управленческого решения</b>	
Четко сформулировать решения	2
Полнота раскрытия обоснований	3
Логичность и связность изложения	4
Отсутствие орфографических, пунктуационных и стилистических ошибок	3



Оригинальность управленческих предложений по продвижению товара	6
Дизайн презентации	4
Присутствие иллюстративного материала	2
Представление презентации	3
<b>Всего:</b>	<b>27</b>
<b>Модуль В. «Права потребителя»</b>	
Знание и применение правил торговли в ситуациях	7
Знание и применение правил Закона РФ «Защита прав потребителей»	4
Знание маркировки товара 3 3 0	
Знание информационных знаков	5
Верные и логические объяснения ситуаций (10 шт) по 0,6 балла	6
<b>Всего:</b>	<b>25</b>
<b>Модуль С. «Коммерческие расчеты»</b>	
Обоснованность и правильность расчетов	7
Логичность ответов на поставленные вопросы к задаче	6
Отсутствие орфографических, пунктуационных и стилистических ошибок	3
Вывод и предложения по решенным задачам	7
<b>Всего:</b>	<b>23</b>
<b>Модуль D. «Праздничная подача товара»</b>	
Цельность образа	4
Индивидуальность упаковки	4
Удачный контраст цвета	4
“Честность” упаковки	2
Соответствие заданной тематике	5
Аккуратность выполненной работы	3
Эстетичность упаковки	3
<b>Всего</b>	<b>25</b>
<b>Итого</b>	<b>100</b>

## СТУДЕНТЫ

Критерии	Наивысший балл
<b>Модуль А. «Кейс-задание» Принятие управленческого решения</b>	
Четко сформулировать решения	2
Полнота раскрытия обоснований	3
Логичность и связность изложения	4
Отсутствие орфографических, пунктуационных и стилистических ошибок	3
Оригинальность управленческих предложений по продвижению товара	6
Дизайн презентации	4
Присутствие иллюстративного материала	2
Представление презентации	3
<b>Всего:</b>	<b>27</b>
<b>Модуль В. «Составление претензионного письма поставщику»</b>	
Аргументированность предложений в претензии	7
Работа с первоисточником	4
Отсутствие орфографических, пунктуационных и стилистических	3

ошибок	
Правильность расчета	6
Правильность оформления	5
<b>Всего:</b>	<b>25</b>
<b>Модуль С. «Коммерческие расчеты»</b>	
Обоснованность и правильность расчетов	7
Логичность ответов на поставленные вопросы к задаче	6
Отсутствие орфографических, пунктуационных и стилистических ошибок	3
Вывод и предложения по решенным задачам	7
<b>Всего:</b>	<b>23</b>
<b>Модуль D. «Потенциальное предложение дилеру»</b>	
Характеристика товара	5
Расшифровка товарной информации	5
Проверка штрих-кода на подлинность	4
Обоснованность предложения дилеру	6
Оформление коммерческого предложения	5
<b>Всего</b>	<b>25</b>
<b>Итого</b>	<b>100</b>

## СПЕЦИАЛИСТЫ

<b>Критерии</b>	<b>Наивысший балл</b>
<b>Модуль А. «Кейс-задание» Принятие управленческого решения</b>	
Четко сформулировать решения	2
Полнота раскрытия обоснований	3
Логичность и связность изложения	4
Отсутствие орфографических, пунктуационных и стилистических ошибок	3
Оригинальность управленческих предложений по продвижению товара	6
Дизайн презентации	4
Присутствие иллюстративного материала	2
Представление презентации	3
<b>Всего:</b>	<b>27</b>
<b>Модуль В. «Составление претензионного письма поставщику»</b>	
Аргументированность предложений в претензии	7
Работа с первоисточником	4
Отсутствие орфографических, пунктуационных и стилистических ошибок	3
Правильность расчета	6
Правильность оформления	5
<b>Всего:</b>	<b>25</b>
<b>Модуль С. «Коммерческие расчеты»</b>	
Обоснованность и правильность расчетов	7
Логичность ответов на поставленные вопросы к задаче	6
Отсутствие орфографических, пунктуационных и стилистических ошибок	3
Вывод и предложения по решенным задачам	7
<b>Всего:</b>	<b>23</b>
<b>Модуль D. «Планировка торгового зала со знанием специализации и типизации</b>	

<b>магазинов»</b>	
Знание специализации магазинов и правильно приведенный пример (8 примеров по 0.6 балла)	4.8
Знание типизации магазинов и правильно приведенный пример (8 примеров по 0.6 балла)	4.8
Умение графически составить планировку торгового зала по заданному условию рациональность расположение торговых и складских зон	4
Логичность потребительского потока в торговом зале	4
Правильное расположение кассовых зон	2.4
<b>Всего</b>	<b>25</b>
<b>Итого</b>	<b>100</b>

## Инфраструктурный лист

### *Материалы, предоставляемые организатором*

1. Ручка
2. 20 листов бумаги

### *Оборудование, предоставляемое организатором*

1. Компьютер;
2. Стол компьютерный;
3. Кресло компьютерное;
4. Принтер;
5. Проектор.

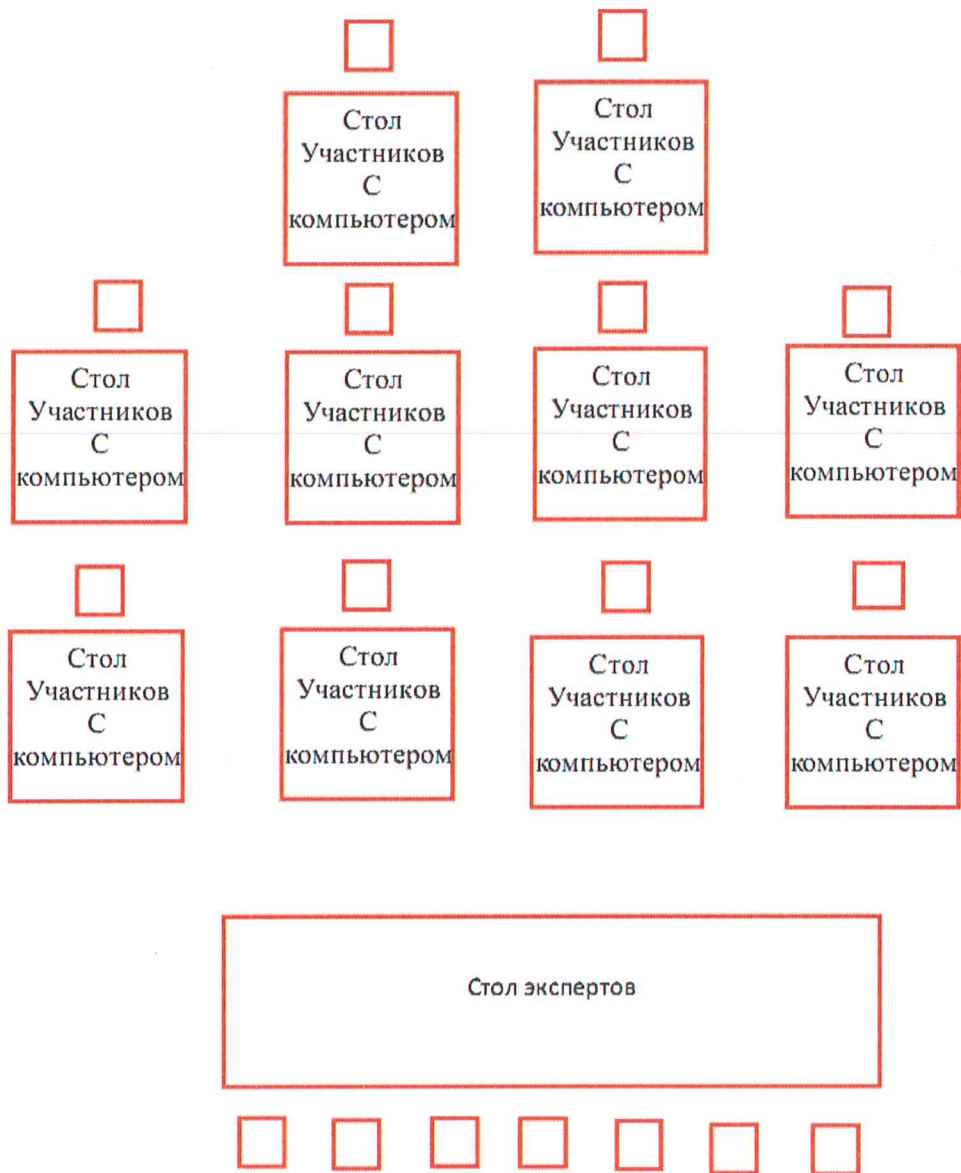
### *Программное обеспечение, предоставляемое организатором*


1. Microsoft Windows 7;
2. Microsoft Office (Microsoft.com);
3. Power Point.

### **Toolbox:**

1. Гражданский Кодекс РФ;
2. Правила торговли;
3. Закон «О защите прав потребителей»

## Схема застройки соревновательной площадки



 - стулья

Стол и стулья столько, сколько участников и экспертов.

## **Необходимая площадь для выполнения компетенции:**

40 кв. м.

## **Правила выполнения работы и организации труда**

### **1. Общие требования охраны труда**

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.

1.2. 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.

1.3. Участник соревнования должен знать месторасположение первичных средств пожаротушения и уметь ими пользоваться.

1.4. О каждом несчастном случае пострадавший или очевидец несчастного случая немедленно должен известить ближайшего Эксперта.

1.5. Участник соревнования должен знать местонахождение 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.

1.6. При работе с ПК участник соревнования должен соблюдать правила личной гигиены.

1.7. Работа на конкурсной площадке разрешается исключительно в присутствии Эксперта. Запрещается присутствие на конкурсной площадке посторонних лиц.

1.8. По всем вопросам, связанным с работой компьютера следует обращаться к Эксперту.

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

2.1. Перед включением используемого на рабочем месте оборудования участник соревнования обязан:

2.1.1. Осмотреть и привести в порядок рабочее место, убрать все посторонние предметы, которые могут отвлекать внимание и затруднять работу.

2.1.2. 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).

2.1.3. Проверить правильность расположения оборудования.

2.1.4. Кабели электропитания, удлинители, сетевые фильтры должны находиться с тыльной стороны рабочего места.

2.1.5. Убедиться в отсутствии засветок, отражений и бликов на экране монитора.

2.1.6. Убедиться в том, что на устройствах ПК (системный блок, монитор, клавиатура) не располагаются сосуды с жидкостями, сыпучими материалами (чай, кофе, сок, вода и пр.).

2.1.7. Включить электропитание в последовательности, установленной инструкцией по эксплуатации на оборудование; убедиться в правильном выполнении процедуры загрузки оборудования, правильных настройках.

2.2. При выявлении неполадок сообщить об этом Эксперту и до их устранения к работе не приступать.

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

3.1. 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.

3.2. 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 картриджами принтеров или копиров;
- работать со снятыми кожухами устройств компьютерной и оргтехники;
- располагаться при работе на расстоянии менее 50 см от экрана монитора.

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

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

3.5. Освещение не должно создавать бликов на поверхности экрана.

3.6. 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**

4.1. Обо всех неисправностях в работе оборудования и аварийных ситуациях сообщать непосредственно Эксперту.

4.2. 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.

4.3. 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.

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

## **5. Требования охраны труда по окончании работы**

5.1. 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

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

5.3. Обо всех замеченных неполадках сообщить Эксперту.