

ПОЛОЖЕНИЕ

о проведении Ростовского областного конкурса

«Ты в бизнесе: научат кейсы предпринимателей-земляков»

2021

1. Общие положения

1.1. Настоящее Положение определяет цель, задачи, категории участников, сроки, порядок и правила проведения Ростовского областного молодёжного конкурса «Ты в бизнесе: научат кейсы предпринимателей-земляков»(далее – Конкурс).

Конкурс проводится в рамках акции «Поезд будущего – 2021».

1.2. Организаторами Конкурса являются:

- ОМОО «Ассоциация почетных граждан, наставников и талантливой молодежи»(далее – Оператор проекта);
- АНО «Научный центр социально-экономического развития малых городов и сельских поселений»;
- член Общественной палаты Российской Федерации Леонид Александрович Шафиров;
- Комиссия по информационной и молодежной политике Общественной палаты Ростовской области.

1.3. Партнёрами организаторов по проведению Конкурса выступают:

- ГАУ РО «Донской волонтерский центр»;
- РРОО «Общий интерес».

1.4. Общее руководство подготовкой и проведением Конкурса осуществляет Организационный комитет Конкурса (далее – Оргкомитет).

1.4.1. В задачи Оргкомитета входит:

- подготовка и проведение Конкурса;
- привлечение партнёров;
- осуществление коммуникации с участниками Конкурса;
- определение состава жюри Конкурса (далее – Жюри).

1.5. Официальная информация о Конкурсе и ходе его реализации размещается на сайте www.glory-gallery.ru

1.6. Территория проведения Конкурса– Ростовская область.

1.7. Официальным языком Конкурса является русский язык.

1.8. Участие в Конкурсе является бесплатным, взимание организационных взносов не предусмотрено.

2. Цель и задачи Конкурса

2.1. Целью проведения Конкурса является поддержка молодёжного предпринимательства посредством развития у школьников и студентов предпринимательского, критического и креативного мышления, побуждения интереса к предпринимательской деятельности, а также путём популяризации деятельности предпринимателей и их роли в развитии местных сообществ городов и районов Ростовской области.

2.2. Задачами проведения Конкурса являются:

- создание возможностей для профессионального самоопределения школьников и студентов;
- развитие навыков решения проблемных ситуаций в бизнесе, получение компетенций в сфере предпринимательской деятельности;
- выявление, поощрение и популяризация опыта предпринимателей-земляков, их участия в развитии местных сообществ.

2.3. Проведение Конкурса основывается на реализации следующих принципов:

- открытость;
- доступность;
- равенство возможностей всех участников;
- применение критериального подхода к оценке конкурсных заявок.

3. Термины

3.1. В данном Положении под тематическими терминами будут пониматься следующие определения:

3.1.1. Кейс – подготовленный материал, основанный на реальных фактах и событиях, и подразумевающий решение конкретной проблемной бизнес-ситуации.

3.1.2. Решение кейса – нахождение одного из возможных вариантов решения проблемной бизнес-ситуации.

3.1.3. Кейс-чемпионат – соревнование по решению проблемных бизнес-ситуаций.

3.1.4. Чемпионат авторов – конкурс по созданию лучших бизнес-кейсов о донских предпринимателях.

4. Участники Конкурса

4.1. Участниками Конкурса могут быть граждане, относящиеся к следующим категориям(далее – участники или участник):

- школьники;
- студенты образовательных организаций высшего образования (далее - вуз);
- студенты профессиональных образовательных организаций(далее - ссуз);
- наставники, преподаватели, учителя и родители несовершеннолетних участников;
- донские предприниматели- наставники несовершеннолетних участников;
- журналисты, сотрудники пресс-служб, блогеры, юнкоры, непрофессиональные авторы.

4.2. В Конкурсе возможно как индивидуальное участие, так и участие в составе команд, численность каждой из которых - не более 5 человек.

4.4. Заявки на участие в Конкурсе участники подают, заполняя заявление по ссылке <https://forms.gle/HzQMB8EfSXww9YAq8>

5. Конкурсные направления, номинации и сроки предоставления работ наКонкурс

5.1. Конкурс проводится в период с 1 августапо 15октября 2021 года.

5.2. Конкурс проводитсяпо трём направлениям.

Первое конкурсное направление - «Чемпионат авторов: разработка бизнес-кейсов, основанных на опыте донских предпринимателей» (далее – Чемпионат авторов).

Номинации:

- «Предприниматель – земляк – современник»;
- «Предприниматель – земляк – герой истории донского бизнеса».

Срок предоставления конкурсных работ–с 1 августа по 1 октября 2021 года.

Форма проведения - заочная.

Возможные формыконкурсных работ:

- текстовый материал (.pdfили .docx) объемом до 4 страниц TimesNewRoman, кегль 14;

- видеоролик (не более 7 минут);

- презентация (не более 20 слайдов).

Рекомендуемая структура конкурсной работы – Приложение № 1.

Конкурсную работу необходимо загрузить на файлообменник (Яндекс-Диск или Гугл-Диск) и указать ссылку на неё в соответствующем поле заявки (форма заявки – п.4.4 настоящего Положения).

Второе конкурсное направление– Кейс-чемпионат «Ты в бизнесе: научат кейсы предпринимателей-земляков» (далее – Кейс-чемпионат).

Срок проведения Кейс-чемпионата – в период с 5 по 15 октября 2021 года.

Заявки для участия принимаются до 1 октября 2021 года.

Форма проведения –очно-заочная.

Для участия в Кейс-чемпионате необходимо заполнить заявку (форма заявки – п.4.4 настоящего Положения).

Третье конкурсное направление – «Узнай Россию: лидеры донского бизнеса» – конкурс публикаций о донских предпринимателях в местных и региональных средствах массовой информации и блогах (далее – Конкурс публикаций).

Конкурс проводится среди журналистов, специалистов пресс-служб, юнкоров и блогеров на соискание премий за создание наиболее талантливых и актуальных журналистских материалов, освещающих деятельность донских предпринимателей в прошлом и (или) настоящем, их роль в развитии местных сообществ населённых пунктов, расположенных на территории Ростовской области.

Основой для материалов, представленных на Конкурс публикаций, должны послужить реальные факты и события.

Номинации:

- «Лучшая публикация в печатных СМИ»;

- «Лучшая публикация в интернет-СМИ, блоге с количеством читателей более 3000 человек в день»;
- «Лучший видео-, радиоматериал»;
- «Лучший материал юнкора»;
- «Лучший материал непрофессионального автора, опубликованный в блоге с количеством читателей менее 3000»;
- «Лучший материал пресс-службы».

Список и количество номинаций могут быть изменены по решению Оргкомитета.

Срок проведения Конкурса публикаций – в период с 1 августа по 1 октября 2021 года.

Заявки для участия принимаются до 1 октября 2021 года.

Форма проведения – очно-заочная.

Конкурсную работу необходимо загрузить на файлообменник (Яндекс-Диск или Гугл-Диск) и указать ссылку на неё в соответствующем поле заявки (форма заявки – п.4.4 настоящего Положения).

5.3. Участники Конкурса могут принимать участие в одном или в нескольких конкурсных направлениях.

6. Конкурсные заявки Чемпионата авторов бизнес-кейсов

6.1. Конкурсная заявка должна содержать достоверную информацию, в подтверждение чего в материалах конкурсной заявки должны быть приведены ссылки на публикации в СМИ, в печатных изданиях, на сайты, а также могут быть указаны фамилии, имена и отчества, контактная информация представителей бизнеса, на основании интервью с которыми был составлен кейс.

6.2. Представленные участниками Чемпионата авторов бизнес-кейсы и иная информация, опубликованные на сайте Оператора проекта www.glory-gallery.ru, могут быть использованы для проведения Кейс-чемпионата.

6.3. Критерии оценки бизнес-кейсов

Представленные для участия в Чемпионате авторов бизнес-кейсы оцениваются на основании следующих критериев:

- достоверность информации, изложенной в бизнес-кейсе;
- инновационность и уникальность решения предпринимателем-земляком бизнес-проблем;
- социальная значимость деятельности предпринимателя-земляка;
- качество визуального материала (читабельность, качество звука и видео, наличие фотографий).

5.5. Конкурсные работы Чемпионата авторов бизнес-кейсов оцениваются по 5-балльной системе по каждому из критериев.

6.7. Победители и призеры Чемпионата авторов бизнес-кейсов будут определены и объявлены в октябре 2021 года.

7. Порядок проведения Кейс-чемпионата

7.1. Кейс-чемпионат проводится в период с 5 по 15 октября 2021 года.

7.2. Заявки для участия в Кейс-чемпионате принимаются до 1 октября 2021 года включительно.

7.3. До 5 октября на адреса электронной почты зарегистрированных участников будет направлено конкурсное задание – подлежащие решению бизнес-кейсы.

7.4. Результаты выполнения конкурсного задания - варианты решения бизнес-кейсов принимаются в срок до 10 октября 2021 года включительно.

7.5. Оценка решений бизнес-кейсов осуществляется по следующим критериям:

- степень полноты и правильность решения;
- качество проведенного анализа и аргументированность выводов;
- научно-теоретическая обоснованность предлагаемого решения;
- инновационность и уникальность решения.

7.6. Участники, представившие лучшие варианты решения бизнес-кейсов, будут приглашены в Финал Кейс-чемпионата.

7.7. По результатам Финала будут определены победитель и призеры Кейс-чемпионата.

8. Порядок проведения Конкурса публикаций

8.1. На Конкурс публикаций представляются журналистские материалы, обнародованные в период с 1 января 2016 г.

Представленные материалы не должны носить коммерческий характер.

8.2. Оценка представленных на Конкурс публикаций материалов осуществляется по следующим критериям:

- актуальность и значимость темы, связанной с проблематикой Конкурса;
- аргументированность и глубина раскрытия темы;
- оригинальность раскрытия темы;
- выразительность, точность и доходчивость подачи материала;
- объективность и достоверность;
- авторский стиль и языковая культура.

Для материалов, опубликованных в электронных СМИ и блогах, дополнительно учитывается количество и содержание комментариев.

8.3. Присланные на Конкурс материалы не рецензируются, возврату и оплате не подлежат.

9. Призы и Награды

9.1. Победители и призёры Чемпионата авторов, Кейс-чемпионата, Конкурса публикаций определяются решением жюри.

9.2. Победители и призёры награждаются денежными призами и дипломами.

Общий призовой фонд «Чемпионата авторов: разработка бизнес-кейсов, основанных на опыте донских предпринимателей» - 25 000 рублей.

Общий призовой фонд Кейс-чемпионата «Ты в бизнесе: научат кейсы предпринимателей-земляков» - 30 000 рублей.

Общий призовой фонд Конкурса публикаций «Узнай Россию: лидеры донского бизнеса» - 25 000 рублей.

9.3. Всем участники Конкурса, при заполнении конкурсной заявки указавшим заинтересованность в получении сертификатов участия, электронные сертификаты участников будут направлены по адресам их электронной почты.

9.4. Информация о победителях и призёрах Конкурса публикуется на сайте www.glory-gallery.ru

10. Авторские права

10.1. Ответственность за соблюдение авторских прав на представленные на Конкурс публикации несёт участник (представитель), представивший публикацию. Пересылая публикацию, участник (представитель) подтверждает право организаторов Конкурса использовать данную публикацию в некоммерческих целях в соответствии с целями Конкурса.

10.2. Авторские права на публикации, представленные на соискание Конкурса, принадлежат их правообладателям на основании законодательства Российской Федерации.

11. Контакты

11.1. Адрес электронной почты Оргкомитета - glory-gallery@mail.ru.

11.2. Координаторы проведения Конкурса:

- Лариса Анатольевна Луценко – 8 928 161 45 75,

- Зинаида Петровна Болотова – 8 928 158 51 41.

**Рекомендуемая структура бизнес-кейса для
«Чемпионата авторов: разработка бизнес-кейсов, основанных на опыте донских предпринимателей»**

<i>Раздел/слайд</i>	<i>Наименование раздела</i>	<i>Пример 1</i>	<i>Пример 2</i>	<i>Пример 3</i>
1.	Номинация	«Предприниматель – земляк – герой истории донского бизнеса».	«Предприниматель – земляк – современник»	«Предприниматель – земляк – современник»
2.	Название кейса	«Как купец Парамонов стал главным купцом Ростова-на-Дону и обошёл своих конкурентов»	«Кризис как точка роста»	В интересах жителей шахтёрских территорий: история спасения банковских вкладов
3.	Информация о земляке-предпринимателе (не более 300 символов)	Елпидифор Трофимович Парамонов – донской купец XIX века, занимающийся переработкой зерна. Для развития дела приобрел мельницу, пароходы, несколько угольных шахт.	«Глория Джинс»- советская и российская компания, специализирующаяся на производстве и торговле одеждой, обувью и аксессуарами для детей для всей семьи под брендом «GloriaJeans». Первый кооператив GloriaJeans был открыт в 1988 году (29	В начале 90-х годов качество работы региональных банков было неудовлетворительным: задерживались платежи, долго не зачислялись на счета поступившие суммы, сложно было получить кредиты. В 1993 году в шахтёрском

			<p>сентября). Его основателем, председателем, постоянным и несменным генеральным директором стал Мельников Владимир Владимирович. В скором времени было приобретено два производства (в Новошахтинске и Батайске). Бренд одежды Gloria Глория Джинс по низким ценам сразу начала пользоваться спросом среди россиян, компания заслужила немало положительных отзывов от покупателей, партнеров и росла с каждым днем.</p> <p>Источник статьи: https://gloriya-jeans.ru</p>	<p>городе Гуково по инициативе руководства «Гуковугля» (генеральный директор Лазченко К.Н. директор по экономике Балабан А.А., начальник финотдела Калюжный Ю.В.) был открыт филиал Геолбанка (директор филиала – Л.И. Ключко). Главной задачей филиала было обеспечить качественное расчётно-кассовое обслуживание и кредитование градообразующего предприятия ОАО «Гуковуголь» и его сотрудников.</p> <p>Филиал «Геолбанка» в городе Гуково смог обеспечить доступ клиентов – организаций и граждан к заёмным средствам, а также содействовали внедрению новых вексельных форм расчетов в ОАО "Гуковуголь", ОАО "Обуховская", ОАО "Ростовшахтострой". Когда все счета угольных предприятий были</p>
--	--	--	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

				заблокированы многомиллиардными картотеками, и не было возможности выплатить заработную плату даже за счет скудных поступлений на счета, команда гуковских финансистов совместно с Терркомом угольщиков предложила активизировать работу комиссий по трудовым спорам на предприятиях Гуковугля для того, чтобы, исполняя решения этих комиссий, выплачивать заработную плату, минуя картотеки неоплаченных документов.
4.	Сфера деятельности	Переработка зерна, производство муки	Производство и торговля одеждой и обувью	Финансовые услуги
5.	Какую пользу предпринимате ль оказал городу (населенному пункту) через свое дело	<ol style="list-style-type: none"> 1. Строительство бесплатных домов для рабочих. 2. Выплата пособий рабочим-инвалидам. 3. Повышение престижа донских продуктов: - парамоновская мука 	Создание рабочих мест	Обеспечение доступа к кредитным ресурсам для жителей и бизнеса шахтёрских территорий, выплата заработной платы работникам угледобывающих предприятий, снижение социальной напряженности.

		экспортировалась в Италию, Германию, Турцию и др., - Золотая медаль на сельскохозяйственной выставке в Париже.		
6.	Какую пользу предприниматель оказал городу (населенному пункту) напрямую	<ol style="list-style-type: none"> 1. Открыл городскую лечебницу для душевнобольных в Нахичеванском переулке (первая в городе). 2. Благотворительная помощь в строительстве общегородской клиники (старые корпуса РостГМУ). 3. Стипендии для одаренных детей. 	Благотворительный фонд имени Святой великомученицы Анастасии Узорешительницы был основан компанией Глория Джинс в 2003 году. Фонд ежедневно оказывает помощь людям, которые попали в трудную жизненную ситуацию. Сайт фонда - https://blfond.ru/	
7.	Пример решения бизнес-кейсов/проблемы (максимум – 5 кейсов, которые решил предприниматель)	<p>Проблема: пожар на мельнице в 1896 г.</p> <p>Решение: Парамонов нашёл в этом возможность построить новую мельницу, оснащенную всеми передовыми технологиями, и способную работать на больших мощностях. Строительство 6-этажного корпуса с современным оборудованием. Новая мельница была способна</p>	<p>Проблема:</p> <p>Падение платежеспособного спроса в период кризиса 2008-2009 годов (падение российского рынка одежды в 2009 году составило, по данным АПРИМ, 40%). Несмотря на ослабление рубля, конкуренция со стороны менее качественных товаров из Китая и Турции оказывала давление на цены, а потребитель уже не мог себе позволить</p>	<p>Проблема:</p> <p>В 1994 году у головного Геолбанка в Москве возникли финансовые проблемы. Возник риск их решения за счёт средств гуковских вкладчиков.</p> <p>Решение:</p> <p>Команда гуковских финансистов при содействии руководителя Главного управления Банка</p>

		<p>перерабатывать до 100 тонн зерна в сутки.</p> <p>Проблема: высокие затраты на оплату товаров и услуг, необходимых для переработки зерна.</p> <p>Решение: приобретение собственных пароходов (для перевозки зерна), собственных шахт (добыча угля для обеспечения судоходства).</p> <p>Проблема: конкуренция с судовладельцем Кошкиным (пассажирские пароходы из Ростова в Азов).</p> <p>Решение: повышение качества обслуживания (введение элементов сервиса): пассажирам стали предлагать чай и бутерброды с икрой (рыбу ловили прямо по ходу движения парохода).</p>	<p>платить столько же, сколько до кризиса.</p> <p>Решение: Чтобы продолжать расти на фоне падающего спроса, директор решает снизить цены на продукцию на 30%. При этом, для поддержания маржинальности компания сделала акцент на повышении эффективности и снижении затрат:</p> <p>Заккрытие представительств: 21 региональное представительство закрыли, оставив только семь ключевых. При этом увеличили число торговых представителей со 120 до 250: они находили новых покупателей и рассказывали им о преимуществах продукции. Заккрытие представительств дало около восьми миллионов долларов экономии.</p> <p>Оптимизация затрат на персонал: многих сотрудников из числа вспомогательного персонала, перевели на</p>	<p>России по Ростовской области В.Н.Баско и руководства «Гуковугля» сумела за одну ночь спасти средства всех своих более 5000 клиентов. Перевели все активы и пассивы геолбанковского филиала в структуру «Ростовсоцбанка» (РСБ), фактически реорганизовав подразделение «Геолбанка» в филиал «Ростовсоцбанка». Только через много лет примерно такой способ начнёт применять Банк России для спасения средств вкладчиков банков-банкротов. А коллективу сотрудников гуковского филиала «Ростовсоцбанка» в 1997-1998 годах придётся еще раз спасти средства своих клиентов. Это будет сложнее, закончится успешно. Данная история – предмет другого кейса.</p>
--	--	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

		<p>производство; разработали и внедрили систему индивидуальной мотивации. Консультанты помогли наладить систему управления персоналом в магазине – в результате экономия на зарплате достигла 40% (100 миллионов рублей).</p> <p>Однако оптимизацией дело не ограничилось. Менеджмент решил использовать кризис для захвата рынка и инвестировал в развитие собственной сети и локализацию производства.</p> <p>Развитие розничной сети: в 2009 году компания принимает стратегическое решение отказаться от опта и франчайзинга, чтобы сконцентрироваться на развитии собственной розничной сети, которая позволит контролировать развитие бренда и ценообразование. Кроме того, в кризис освободились очень привлекательные, цена аренды упала в среднем на 20%.</p>	
--	--	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--

			<p>Локализация производства: часть производства из Китая и Бангладеш перенесли в Россию. В связи с ослаблением рубля средняя зарплата в долларовом выражении упала с 500 до 250 долларов, что и позволило снизить цену на продукцию на 30%.</p> <p>Результат «Глория Джинс» не только с триумфом преодолела кризис, но и почти в 2 раза увеличила долю рынка и заложила базу для дальнейшего роста. В 2009 г. выручка «Глории Джинс» выросла на 21%, до 6,3 млрд рублей, а EBITDA удвоилась – до 1,4 млрд рублей.</p> <p>Еще через год компания получила 9 млрд рублей и 2,3 млрд рублей соответственно.</p>	
8.	Источники информации	<p>https://ru.wikipedia.org/wiki/Парамонов,_Елпидифор_Трофимович</p> <p>https://rostov.dk.ru/news/geniy-milliarder-starover-filantrop-kak-paramonov-biznes-delal-236944095</p>	<p>https://www.retail.ru/articles/keys-gloria-jeans-vyzhit-v-krizis/</p> <p>https://www.forbes.ru/kompanii/potrebitelskii-rynok/246238-value-money-kak-rostovskii-predprinimatel-sozdal-set</p>	<p>https://finance-times.ru/bank/contributions/ISTORIJA_USPEHA:TYSIACHISPASENNYHBANKOVSKIHVKLADOVZHITELI_DONSKOGOKRAIA.html</p>

			<p>gloriya-dz</p> <p>https://expertsouth.ru/articles/vladimir-melnikov-dzhinsovyi-korol-iz-shakhtyevskikh-territoriy/?sphrase_id=1387023</p>	<p>https://econ.sfedu.ru/index.php?option=com_k2&view=item&id=226:intervyu-s-oksanoj-chadaevoj-rukovoditelem-uchrezhdeniya-donskogo-narodnogo-banka&Itemid=1069</p> <p>https://expert.ru/south/2007/01/banki/</p> <p>https://econ.sfedu.ru/index.php?option=com_k2&view=item&id=225:intervyu-s-alekseem-bobkinym-direktorom-filiala-rostovskij-otpbanka&Itemid=1069</p> <p>https://docs.google.com/file/d/0B1it29FbYQGgY2E4R19yVGdYR0U/edit?sourcekey=0-uA6ibwQhXAYLQLgtgrYjzQ («Город N», № 537 «Леонид Шафиров: Надо предлагать людям как можно больше инструментов, чтобы они сами могли решать свои проблемы»)</p> <p>Газета «Жизнь», № 84 от 17.05. 2006</p> <p>https://docs.google.com/file/d/0B1it29FbYQGgSTdjdVQ3Qy1xUGs/edit?sourcekey=0-I8S0ftxqxIKKrhEK120bLQ</p> <p>https://bankir.ru/publikacii/20140127/leonid-shafirov-poka-dokazat-unikalnost-i-poleznost-regionalnoi-bankovskoi-sistemy-my-ne-smogli-</p>
--	--	--	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

				10004521/ http://nbj.ru/publs/banki-i-biznes/2006/08/04/archive-publ-10605/index.html
9.	Дополнительная информация	<i>Ссылки на подтверждающие материалы, фотографии.</i>	<i>Ссылки на подтверждающие материалы, фотографии.</i>	<i>Ссылки на подтверждающие материалы, фотографии.</i>
10.	Контакты участника конкурса	<i>Название команды Состав участников (ФИО) Муниципалитет Ростовской области Контактный телефон Электронная почта</i>	<i>Название команды Состав участников (ФИО) Муниципалитет Ростовской области Контактный телефон Электронная почта</i>	<i>Название команды Состав участников (ФИО) Муниципалитет Ростовской области Контактный телефон Электронная почта</i>

