

ПОЛОЖЕНИЕ

о проведении федерального конкурса

«Узнай Россию: предприниматели-земляки»

2022

1. Общие положения

1.1. Настоящее Положение определяет цель, задачи, категории участников, сроки, порядок и правила проведения федерального молодёжного конкурса «Узнай Россию: предприниматели - земляки» (далее – Конкурс).

1.2. Организаторами Конкурса являются:

- Общероссийская Ассоциация почётных 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.

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 – Российская Федерация.

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 муниципальных образований.

2.2. Задачами проведения Конкурса являются:

- оказание содействия преподавателям обществознания, экономики, основ предпринимательства, истории и географии в получении и анализе такой информации о деятельности предпринимателей – земляков, которая может быть использована преподавателями при подготовке материалов к урокам по вышеуказанным учебным предметам (дисциплинам);

- 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;

- выявление, поощрение и популяризация лучших журналистских и юнкорских работ, посвящённым опыту предпринимателей – земляков;

- выявление, поощрение и популяризация лучших педагогических и исследовательских практик изучения опыта предпринимателей – земляков.

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 – аналитический материал, основанный на бизнес-ситуациях (реальных фактах и событиях), и подразумевающий решение конкретной проблемной бизнес-ситуации.

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

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;
- молодые преподаватели обществознания, экономики, основ предпринимательства, истории, географии;
- журналисты, сотрудники пресс-служб, блогеры, юнкоры, непрофессиональные авторы;
- предприниматели - наставники.

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

4.3. Заявки на участие в Конкурсе участники подают, заполняя заявление по ссылке <https://forms.gle/HFhM158qD5A2p51c8>

5. Конкурсные направления, номинации, срок и порядок предоставления работ на Конкурс

5.1. Конкурс проводится по четырёх направлениям:

Первое конкурсное направление - Конкурс авторов ситуационных задач (бизнес-кейсов), основанных на опыте предпринимателей-земляков (далее – Конкурс авторов).

Номинации:

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

Возможные формы конкурсных работ:

- текстовый материал (.pdf или .docx) объемом до 4 страниц Times New Roman, 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.4.3 настоящего Положения).

Второе конкурсное направление – Конкурс авторов публикаций о предпринимателях в СМИ и блогах (далее – Конкурс публикаций).

Конкурс проводится среди журналистов, специалистов пресс-служб, юнкоров и блогеров на соискание премий за создание наиболее талантливых и актуальных материалов, освещающих деятельность предпринимателей в прошлом и (или) настоящем, их роль в развитии местных сообществ муниципальных образований Российской Федерации.

Материалы, представленные на Конкурс публикаций, должны быть основаны на реальных фактах и событиях.

Номинации:

- «Лучшая публикация в печатных СМИ»;

- «Лучшая публикация в интернет-СМИ, блоге, в группе в социальной сети с количеством читателей более 3000 человек в день»;

- «Лучший видео-, радиоматериал»;

- «Лучший материал юнкора»;

- «Лучшая публикация в интернет-СМИ, блоге, в группе в социальной сети с количеством читателей менее 3000 человек в день»;

- «Лучший материал пресс-службы».

Список и количество номинаций могут быть изменены по решению Оргкомитета.

Конкурсную работу необходимо загрузить на файлообменник (Яндекс-Диск или Гугл-Диск) и указать ссылку на неё в соответствующем поле заявки (форма заявки – п.4.3 настоящего Положения).

Третье направление - Конкурс бизнес-аналитиков - исследователей опыта предпринимателей-земляков» - конкурс исследовательских работ по созданию бизнес-кейсов, основанных на опыте предпринимателей – земляков (далее – Конкурс бизнес-аналитиков) - конкурс исследовательских работ по созданию и (или) решению бизнес-кейсов, основанных на опыте предпринимателей – земляков, с использованием аналитических инструментов (научных и управленческих подходов) менеджмента.

Номинации:

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

Срок предоставления конкурсных работ – 1 февраля 2022 года по 1 июня 2022 года.

Возможные формы конкурсных работ:

- текстовый материал (.pdf или .docx) объемом до 4 страниц Times New Roman, кегль 14;
- презентация (не более 20 слайдов).

Конкурсную работу необходимо загрузить на файлообменник (Яндекс-Диск или Гугл-Диск) и указать ссылку на неё в соответствующем поле заявки (форма заявки – п.4.3 настоящего Положения).

Рекомендуемая структура конкурсной работы – Приложение № 1.

Срок представления конкурсных работ по направлениям 1-3 с 1 февраля 2022 года по 1 июня 2022 года.

Форма проведения Конкурса - заочная.

Участники Конкурса могут принимать участие в одном или в нескольких конкурсных направлениях, представлять конкурсные работы по одной или нескольким номинациям.

Четвёртое направление - Конкурс бизнес-аналитиков по решению бизнес-кейсов (далее – Кейс-чемпионат)

Срок проведения Кейс-чемпионата – в период с 5 по 30 сентября 2022 года.

Регистрация для участия в Кейс-чемпионате открывается за 3 недели до начала мероприятия по ссылке, опубликованной на сайте оператора проекта www.glory-gallery.com

Форма проведения Кейс-чемпионата – очно-заочная.

6. Конкурс авторов бизнес-кейсов: критерии оценки

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

6.2. Критерии оценки бизнес-кейсов

Оценка осуществляется 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);
- выявление автором бизнес-кейса проблемной ситуации в исследуемом бизнесе;
- верность предлагаемого автором кейса решения проблемной бизнес-ситуации;
- обоснованность предлагаемого автором кейса решения проблемной бизнес-ситуации.

7. Конкурс публикаций: критерии оценки

7.1. На Конкурс публикаций представляются материалы, опубликованные в период с 1 января 2016 г.

Представленные материалы не должны носить коммерческий характер.

7.2. 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.

При оценке материалов, опубликованных в электронных СМИ и блогах, а также в группах в социальных сетях, дополнительно учитывается количество и содержание просмотров и комментариев.

8. Конкурс бизнес-аналитиков: критерии оценки

8.1. Конкурсная заявка должна содержать достоверную информацию о представителях бизнеса, 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.

8.3. Критерии оценки конкурсных работ бизнес-аналитиков

Оценка осуществляется на основании следующих критериев:

- качество визуального материала (читабельность, наличие фотографий и схем);
- правильность выявления проблемной ситуации в исследуемом бизнесе;
- верность предлагаемого решения проблемной бизнес-ситуации;
- обоснованность предлагаемого решения проблемной бизнес-ситуации;
- применение инструментов научных и управленческих подходов при анализе проблемной бизнес-ситуации и при обосновании предложенного решения.

9. Порядок проведения Кейс-чемпионата

9.1. Кейс-чемпионат будет проведён в период с 5 по 15 сентября 2022 года.

9.2. Приём заявок завершается за сутки до даты проведения Кейс-чемпионата.

9.3. За 3(три) дня до даты проведения Кейс-чемпионата на сайте Оператора проекта www.glory-gallery.ru в группах Оператора проекта в социальных сетях (<https://vk.com/glorygallery>, <https://www.facebook.com/groups/glorygallery>) будут опубликованы открытые источники для подготовки к Кейс-чемпионату.

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

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

10. Определение победителей и призёров по конкурсным направлениям 1-3, призы

10.1. Конкурсные работы оцениваются по 5-балльной системе по каждому из критериев.

10.2. Победители и призёры определяются решением жюри.

Промежуточные итоги конкурса подводятся ежемесячно, в последний день месяца.

Победители награждаются дипломом «Лидер месяца» и денежным призом.

Промежуточные итоги учитываются при определении победителей и призёров Конкурса.

Победители и призёры Конкурса будут определены и объявлены в сентябре 2022 года.

10.3. Победители и призёры награждаются денежными призами и (или) дипломами.

Общий призовой фонд Конкурса - 400 тысяч рублей.

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

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

11. Дополнительные условия

11.1. Представленные на Конкурс материалы не рецензируются, возврату и оплате не подлежат.

11.2. 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.

11.3. Представленные участниками Конкурсов материалы могут быть использованы другими участниками Конкурсов в целях переработки и анализа, а также Организаторами публикаций или для проведения иных мероприятий.

12. Контакты

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

12.2. Координаторы проведения Конкурса:

- Лариса Анатольевна Луценко – 8 928 161 45 75,

- Зинаида Петровна Болотова – 8 928 158 51 41.

**Рекомендуемая структура конкурсной работы для авторов бизнес-кейсов и бизнес-аналитиков
(Направления 1,3)**

<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 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 в XIX веке, 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 «Gloria Jeans». Первый кооператив Gloria Jeans был открыт в 1988 году (29 сентября). Его основателем,	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 городе Гуково по инициативе

			<p>председателем, постоянным и несменным генеральным директором стал Мельников Владимир Владимирович. В скором времени было приобретено два производства (в Новошахтинске и Батайске). Брендная одежда 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. Источники статьи: https://gloriya-jeans.ru</p>	<p>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 заблокированы</p>
--	--	--	--	---

				<p>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.</p>
4.	Сфера деятельности	Переработка зерна, производство муки	Производство и торговля одеждой и обувью	Финансовые услуги
5.	Какую пользу предприниматель 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 экспортировалась в 	Создание рабочих мест	Обеспечение доступа к кредитным ресурсам для жителей и бизнеса шахтёрских территорий, выплата заработной платы работникам угледобывающих предприятий, снижение социальной напряженности.

		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, оснащённую всеми передовыми технологиями, и способную работать на больших мощностях. Строительство 6-этажного корпуса с современным оборудованием. Новая мельница была способна</p>	<p>Проблема: 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: В 1994 году у головного Геолбанка в Москве возникли финансовые проблемы. Возник риск их решения за счёт средств гуковских вкладчиков.</p> <p>Решение: Команда гуковских финансистов при содействии руководителя Главного управления Банка России по Ростовской области В.Н. Баско</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>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 ¹ .	Научный или управленческий подход			

¹ Обязательно заполняется участниками конкурса среди бизнес-аналитиков

	(инструмент), использованный при анализе бизнес-ситуации, при разработке решения бизнес-кейса			
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/potrebitejskii-rynok/246238-value-money-kak-rostovskii-predprinimatel-sozdal-set-gloriya-dz</p> <p>https://expertsouth.ru/articles/vladimir-melnikov-dzhinsovyi-korol-iz-shakhtyevskikh-territoriy/?sphrase_id=1387023</p>	<p>https://finance-times.ru/bank/contributions/ISTORIJA-USPEHA:TYSIACHISPASENNYHBANKOVSKIHVKLADOVZHITELI-DONSKOGOKRAIA.html</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-otp-banka&Itemid=1069</p> <p>https://docs.google.com/file/d/0B1it29FbYQGgY2E4R19yVGdYR0U/edit?resourcekey=0-uA6ibwQhXAYLQLgtgrYjzQ</p>

				<p>(«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/0B1it29FbYGQgSTdjVQ3Qy1xUGs/edit?resourcetype=0-I8S0ftxqxIKKrhEK120bLQ</p> <p>https://bankir.ru/publikacii/20140127/Leonid-shafirov-poka-dokazat-unikalnost-i-poleznost-regionalnoi-bankovskoi-sistemy-my-ne-smogli-10004521/</p> <p>http://nbj.ru/publs/banki-i-biznes/2006/08/04/archive-publ-10605/index.html</p>
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	<p><i>Название команды</i></p> <p><i>Состав участников (ФИО)</i></p> <p><i>Муниципалитет Ростовской области</i></p> <p><i>Контактный телефон</i></p> <p><i>Электронная почта</i></p>	<p><i>Название команды</i></p> <p><i>Состав участников (ФИО)</i></p> <p><i>Муниципалитет Ростовской области</i></p> <p><i>Контактный телефон</i></p> <p><i>Электронная почта</i></p>	<p><i>Название команды</i></p> <p><i>Состав участников (ФИО)</i></p> <p><i>Муниципалитет Ростовской области</i></p> <p><i>Контактный телефон</i></p> <p><i>Электронная почта</i></p>

