Министерство образования и науки Челябинской области

Государственное бюджетное профессиональное образовательное учреждение

**«Южно-Уральский государственный технический колледж»**

**МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ОРГАНИЗАЦИИ ВНЕАУДИТОРНОЙ САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ**

**ПО ПРОФЕССИОНАЛЬНОМУ МОДУЛЮ**

**ПМ.05**«**ОСНОВЫ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА И ТРУДОУСТРОЙСТВА НА РАБОТУ»**

# для специальности 35.02.12 Садово-парковое и ландшафтное строительство

# (базовая подготовка)

Челябинск, 2018

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Составлены в соответствии с программой профессионального модуля ПМ. 05 «Основы предпринимательства и трудоустройства на работу» | ОДОБРЕНО  Предметной (цикловой)  комиссией  протокол № 10  от «2» 06 2018 г.  Председатель ПЦК  С.А. Вострикова | УТВЕРЖДАЮ  Заместитель директора  по НМР  \_\_\_\_\_\_\_\_\_Т.Ю. Крашакова  «\_\_\_»\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_20\_\_ г. |

**Составитель: Якушева Л.В.** преподаватель Южно-Уральского государственного технического колледжа

**Актуализация: Вострикова С.А.** преподаватель Южно-Уральского государственного технического колледжа

**1.ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА**

Внеаудиторная самостоятельная работа студентов – это планируемая учебная, учебно-исследовательская, научно-исследовательская работа студентов, выполняемая во внеаудиторное время по заданию и при методическом руководстве преподавателя, при этом носящая сугубо индивидуальный характер.

Программой профессионального модуля ПМ. 05 «Основы предпринимательства и устройства на работу» предусмотрено34часа, отведенных на внеаудиторную самостоятельную работу студентов, направленных на формирование элементов следующих компетенций:

ОК 1. Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес

ОК 2. Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество

ОК 3. Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность

ОК 4. Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития

ОК 5. Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности

ОК 6. Работать в коллективе и в команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями

ОК 7. Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), за результат выполнения заданий

ОК 8. Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации

ОК 9. Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности

ПК 1. Применять нормы законодательства в области создания, развития и поддержки предпринимательской деятельности

ПК 2. Осуществлять создание субъектов предпринимательской деятельности и управлять бизнес-процессами вновь созданных хозяйствующих субъектов различных форм собственности и различных видов деятельности

ПК 3. Находить и оценивать новые рыночные возможности и формулировать бизнес-идею, разрабатывать бизнес-план предприятия

ПК 4. Оценивать экономические и социальные условия осуществления предпринимательской деятельности

ПК 5. Составлять резюме по заданной теме.

ПК 6. Вести диалог с работодателем в модельных условиях

В результате выполнения внеаудиторной самостоятельной работ по профессионального модуля ПМ. 05 «Основы предпринимательства и трудоустройства на работу» обучающийся должен:

**знать**

- принципы составления портфолио;

- основные требования, предъявляемые работодателем при собеседовании;

- типы резюме, рекомендательных и сопроводительных писем;

- предмет, цели, задачи предпринимательской деятельности;

- сущность, виды и формы предпринимательства;

- субъекты предпринимательской деятельности, их права и обязанности;

- порядок создания субъектов предпринимательской деятельности;

- нормативно-правовое регулирование предпринимательства;

- порядок государственной регистрации предпринимательства;

- порядок прекращения деятельности субъекта предпринимательского права;

- виды планирования предпринимательской деятельности;

- порядок и правила ведения учета и отчетности;

- налогообложение предпринимательства;

- типовую структуру бизнес-плана;

- требования к разработке бизнес-плана;

- источники и факторы возникновения предпринимательских рисков, их виды;

- стратегию и тактику управления рисками;

- факторы конкурентоспособности фирмы;

- механизм нейтрализации предпринимательских рисков.

**уметь**

- составлять резюме, сопроводительные письма;

- оформлять документы для открытия собственного предприятия;

- работать с документацией предпринимательской деятельности;

Целью самостоятельной работы студентов является:

* систематизация, закрепление, углубление и расширение полученных теоретических знаний и практических умений студентов;
* овладение практическими навыками работы с нормативной и справочной литературой;
* развитие познавательных способностей и активности студентов: творческой инициативы, самостоятельности, ответственности и организованности;
* формирование самостоятельности профессионального мышления: способности к профессиональному саморазвитию, самосовершенствованию и самореализации;
* овладение практическими навыками применения информационно-коммуникационных технологий в профессиональной деятельности;
* развитие исследовательских умений.

Для организации самостоятельной работы необходимы следующие условия:

– готовность студентов к самостоятельному труду;

– мотивация получения знаний;

– наличие и доступность всего необходимого учебно-методического и справочного материала;

– система регулярного контроля качества выполненной самостоятельной работы;

– консультационная помощь преподавателя.

Формы самостоятельной работы студентов определяются содержанием профессионального модуля, степенью подготовленности студентов.

Эта работа включает в себя:

1. самостоятельное изучение источников, в том числе нормативных актов;
2. решение ситуационных задач;
3. заполнение схем и таблиц;
4. заполнение документов;

Критерии оценивания:

* оценка «отлично» выставляется обучающемуся за работу, выполненную безошибочно, в полном объеме с учетом рациональности выбранных решений;
* оценка «хорошо» выставляется обучающемуся за работу, выполненную в полном объеме с недочетами;
* оценка «удовлетворительно» выставляется обучающемуся за работу, выполненную в не полном объеме (не менее 50% правильно выполненных заданий от общего объема работы);

- оценка «неудовлетворительно» выставляется обучающемуся за работу, выполненную в не полном объеме (менее 50% правильно выполненных заданий от общего объема работы).

**ТЕМАТИЧЕСКИЙ ПЛАН**

|  |  |
| --- | --- |
| **№ раздела и вид заданий для внеаудиторной самостоятельной работы** | **Объем часов на с/р** |
| **Раздел 1«Трудоустройство»**  Анализ рейтинга востребованности профессий на сайте главного управления по труду и занятости населения Челябинской области  Подготовка сочинения-эссе на предложенные темы:   * «Моя профессия конкурентоспособная» * «Чего бы я хотел добиться в своей профессии». * «Анализ собственной подготовленности к профессиональной деятельности по выбранной профессии».   Поиск и анализ информации о вакансиях в различных источниках (включая Интернет, телевизионные информационные программы, реклама); составление письменного отчета  Составление списка специализированных изданий по трудоустройству  Проведение телефонных переговоров с потенциальным работодателем с целью приобретения практического опыта. Составление отчета о результатах переговоров.  Анализ ситуаций «Основные ошибки при трудоустройстве».  Составление схемы по теме: «Проблемы в адаптационный период, возникающие на предприятиях/производственных организациях и т.п.». | 17 |
| **Раздел 2** «**Предпринимательская деятельность»**  Подготовка примеров предприятий, функционирующих в г Челябинске по следующим направлениям предпринимательской деятельности: производственное, коммерческое, финансовое, посредническое, консалтинговое.  Заполнение таблицы: Средний и малый бизнес: проблемы и решения  Заполнение заявления о государственной регистрации физического лица в качестве индивидуального предпринимателя  Заполнение заявления о предоставлении лицензии (для индивидуального предпринимателя)  Заполнение титульного листа, аннотации бизнес-плана  Разработка и презентация бизнес идеи  Составление плана мероприятий по снижению коммерческих рисков | 17 |
| Всего | 34 |

**РАЗДЕЛ 1«ТРУДОУСТРОЙСТВО»**

**Цель работы:** систематизация, закрепление, углубление и расширение полученных теоретических знаний и практических умений студентов по разделу

**1.Анализ рейтинга востребованности профессий на сайте главного управления по труду и занятости населения Челябинской области**

Для выполнения данного задания необходимо выйти на сайт<http://www.szn74.ru/> в раздел «Гражданам ищущим работу» открыть ссылку рейтинг востребованных профессий актуальный на 2018 год провести анализ по следующим критериям:

-наиболее востребованные профессии

-менее востребованные профессии

-минимальная заработная плата

-максимальная заработная плата

Сделать вывод о положении на рынке труда. Подготовить отчет

**2.Подготовка сочинения-эссе на предложенные темы:**

* «Моя профессия конкурентоспособная»
* «Чего бы я хотел добиться в своей профессии».
* «Анализ собственной подготовленности к профессиональной деятельности по выбранной профессии».

Эссе, как правило, имеет задание, посвященное решению одной из проблем, касающейся области учебных или научных интересов дисциплины, общее проблемное поле, на основании чего формулирует тему. При раскрытии темы вы должны проявить оригинальность подхода к решению пробле­мы, реалистичность, полезность и значимость предложенных идей, яркость, образность, художественную оригинальность изложения.

**Этапы подготовки эссе:**

* внимательно прочитать задание и сформулировать тему не только актуальную по своему значению, но и оригинальную и интересную по содержанию;
* подобрать и изучить источники по теме, содержащуюся в них информацию;
* выбрать главное и второстепенное;
* составить план эссе;
* лаконично, но емко раскрыть содержание проблемы и свои подходы к ее решению;
* оформить эссе и сдать в установленный срок.

**3.Поиск и анализ информации о вакансиях в различных источниках (включая Интернет, телевизионные информационные программы, реклама, газеты); составление письменного отчета в виде таблицы**

Таблицы являются удобной формой для отображения информации. Но они выполняют лишь тогда свою цель, когда между строчками и столбцами имеется смысловая связь; с другой стороны, таблицы сложнее обычного текста, они помогают проанализировать и систематизировать большое количество информации по заданной тематике

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **№ п/п** | **Название вакансии** | **Название организации** | **Заработная плата** | **Условия** |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

**4.Составление списка специализированных изданий по трудоустройству в виде таблицы с использованием различных источников (газетных изданий: Вакансии, Работа и т.д. интернет сайтов** [**https://chelyabinsk.hh.ru/**](https://chelyabinsk.hh.ru/)**,** [**https://chelyabinsk.trud.com/**](https://chelyabinsk.trud.com/)[**https://www.avito.ru/chelyabinsk/rabota**](https://www.avito.ru/chelyabinsk/rabota) **и др.**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **№ п/п** | **Газеты, сборники** | **Интернет-сайты** |
|  |  |  |
|  |  |  |

**5.Подготовка презентации на тему: «Как найти работу» «Преимущества моей профессии»**

Цель работы: Формирование умений кратко изложить информацию с использованием информационных технологий, развитие коммуникабельности обучающегося, отработку навыков ораторского искусства и умения привлечь внимание аудитории к своему выступлению

Форма выполнения: презентация с последующей защитой

Необходимое оборудование: персональный компьютер, выход в сеть Интернет

Требования к презентации:

Презентация предоставляется в электронном виде и на бумажном носителе.

Бумага А4, нумерация страниц вверху посередине, начиная с цифры

На титульном листе цифра 1 не ставится, размер шрифта 14 с полуторным междустрочным интервалом, поля – обычные для документа (Слева 3, сверху и снизу – 2, справа – 1,5 см)

Цитаты (выдержки) из источников, литературы используются в тех. В случаях, когда свою мысль хотят подтвердить точной выдержкой по определённому вопросу

Необходимо соблюдать регламент, оговоренный преподавателем

При получении задания, и, исходя из этого, определять объем презентации

Количество иллюстрационного материала слайд-презентации

Должно быть достаточным, но не чрезмерным

Текстовой материал презентации должен быть хорошо читаем

Дизайн слайдов должен быть официально-деловым.

**5.Проведение телефонных переговоров с потенциальным работодателем с целью приобретения практического опыта:**

* Возьмите несколько газет с публикациями вакансий.
* Проанализируйте имеющуюся информацию.
* Составьте план разговора, наметьте основные вопросы, которые хотите задать работодателю.
* Цель учебного звонка – найти вакансию и получить приглашение на собеседование (для предварительной отработки полученных знаний попросите выступить в роли работодателя коллегу, друга, родственника).
* Проанализируйте результаты.
* Затем позвоните по фактической вакансии.
* Оцените правильность своих действий.
* Составьте отчет о результатах переговоров.

**6.Рассмотрите построение диалогов при собеседовании:**

Диалог № 1.

- Алло, я звоню по объявлению.

- По какому из объявлений?

- О работе.

- На какую вакансию?

- Кажется, менеджер.

Вы не могли бы объяснить, что это такое и сколько платят?

Диалог № 2.

- Я по поводу объявления о работе.

- Пожалуйста, вышлите свое резюме по факсу.

- А что мне написать?

- Где?

- В резюме

Какие ошибки в беседе были допущены?

**7.Анализ поведения соискателей при трудоустройстве. Укажите, какие ошибки были допущены кандидатами.**

****

****2

**8.Составление схемы по теме: «Проблемы в адаптационный период, возникающие на предприятиях/производственных организациях и т.п.».**

**9.Решение ситуационных задач**

1. Вы – руководитель подразделения и к Вам пришел молодой сотрудник без опыта работы.

* Какие факторы могут отрицательно влиять на профессиональную адаптацию?
* Какие факторы могут положительно влиять на профессиональную адаптацию?
* Что будет свидетельствовать о том, что сотрудник успешно прошел профессиональную адаптацию?

Полученные данные оформить в таблицу.

2. Вы – руководитель подразделения и к Вам пришел молодой сотрудник, имеющий огромный опыт работы.

* Какие факторы могут отрицательно влиять на профессиональную адаптацию?
* Какие факторы могут положительно влиять на профессиональную адаптацию?
* Что будет свидетельствовать о том, что сотрудник успешно прошел профессиональную адаптацию?

Полученные данные оформить в таблицу.

**РАЗДЕЛ 2**

«**ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ»**

**Цель работы:** систематизация, закрепление, углубление и расширение полученных теоретических знаний и практических умений студентов по разделу

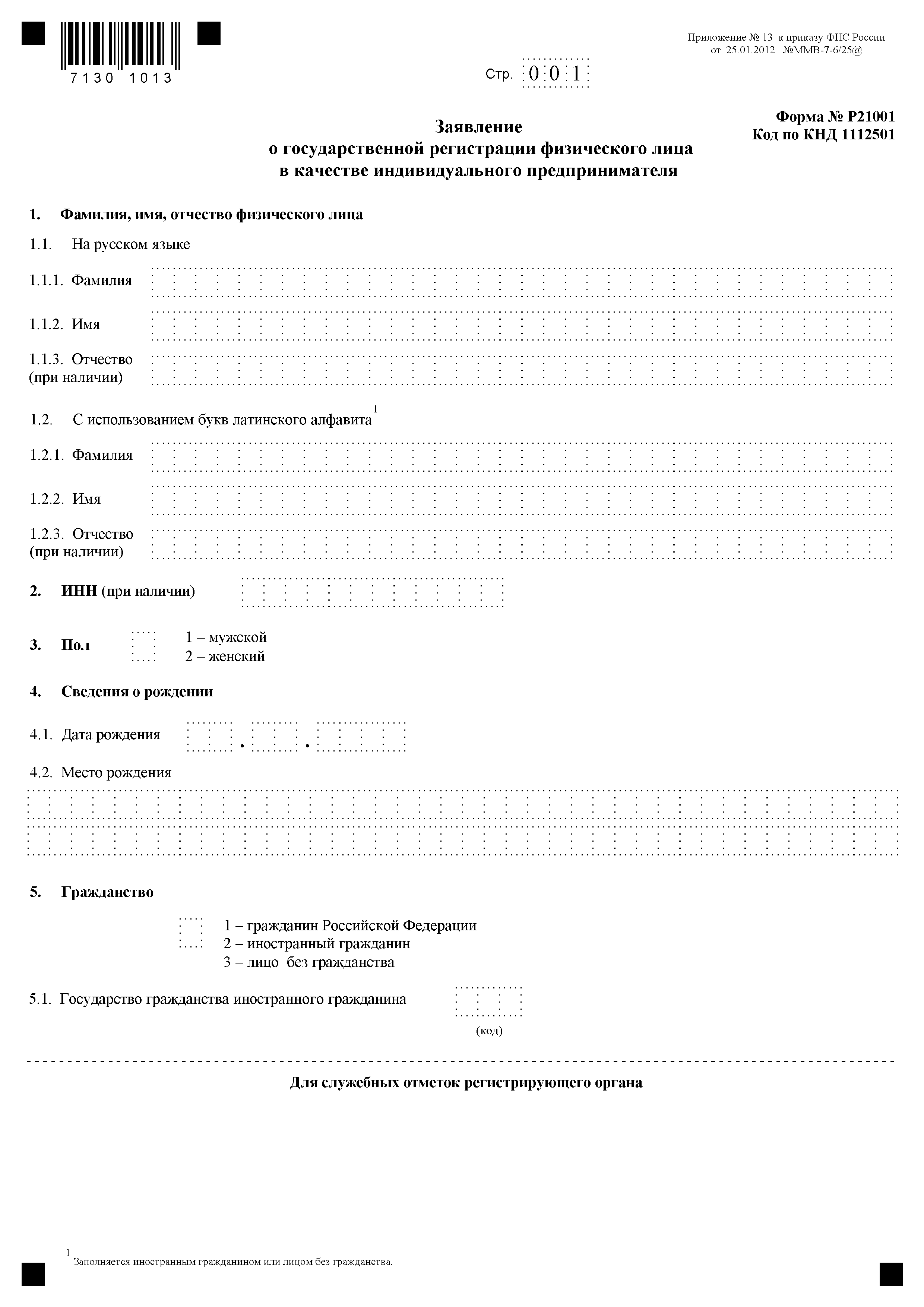
1.Подготовка примеров предприятий, функционирующих в г Челябинске по следующим направлениям предпринимательской деятельности: производственное, коммерческое, финансовое, посредническое, консалтинговое.

Заполнить таблицу:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Сфера предпринимательской деятельности** | **Основные функции предпринимателя** | **Особенность производимого товара (услуги)** | **В чем сложность организации бизнеса** |
| Производственное |  |  |  |
| Коммерческое |  |  |  |
| Финансовое |  |  |  |
| Посредническое |  |  |  |
| Консультативное (консалтинговое) |  |  |  |

2.Заполнение таблицы: Средний и малый бизнес: проблемы и решения

|  |  |
| --- | --- |
| **Проблемы, решаемые при развитии малого и среднего** | **Проблемы, тормозящие развитие малого и среднего бизнеса** |
|  |  |

**3.Заполнение заявления о государственной регистрации физического лица в качестве индивидуального предпринимателя**

**4.Заполнение заявления о предоставлении лицензии (для индивидуального предпринимателя)**

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(лицензирующий орган)

ЗАЯВЛЕНИЕ

о предоставлении лицензии

(для индивидуального предпринимателя)

Заявитель:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(фамилия и инициалы индивидуального предпринимателя)

документ, удостоверяющий личность, серия\_\_\_\_\_\_\_ N\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, выдан "\_\_\_"\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ г. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(кем выдан)

проживающий:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(адрес места жительства)

адреса мест осуществления лицензируемого вида деятельности:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

телефон: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, телефакс: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, email\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

основной государственный регистрационный номер записи о государственной

регистрации (ОГРН)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, серия свидетельства \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, N\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, выдано "\_\_\_" \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ г.

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(адрес места нахождения органа, осуществившего государственную регистрацию, номер телефона)

идентификационный номер налогоплательщика (ИНН)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

серия свидетельства\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, N\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, выдано "\_\_\_" \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ г.

реквизиты документа, подтверждающего факт уплаты государственной пошлины

за предоставление лицензии, либо иные сведения, подтверждающие факт

уплаты указанной государственной пошлины, \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(указать дату и номер документа)

просит предоставить лицензию на осуществление вида деятельности\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(вид деятельности с указанием выполняемых работ, оказываемых услуг)

С условиями и требованиями лицензирования, а также нормативными правовыми актами, регулирующими осуществление данного вида деятельности, ознакомлен и обязуюсь соблюдать.

Приложение: материалы для получения лицензии согласно описи на \_\_ л.

Отметка о направлении информации по вопросам лицензирования в электронной

форме:

направлять информацию ┌─┐ не направлять информацию ┌─┐

└─┘ └─┘

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(фамилия и инициалы) (подпись)

м.п.".

**5. Заполнение титульного листа, аннотации бизнес-плана**

**Титульного листа бизнес-плана**

Предприятие\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Адрес\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Телефон\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Факс\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Строго конфиденциально Просьба вернуть, если Вас не заинтересовал проект

Кому\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Краткое название проекта (до 30 знаков)\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Полное название проекта\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Руководитель предприятия\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

тел.\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Проект подготовил\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

тел.\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Дата начала реализации проекта\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Продолжительность проекта\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Период времени от даты, на которую актуальны исходные данные от даты начала проекта \_\_\_\_\_\_\_\_\_ мес.

Дата составления \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_ г.

**Аннотации бизнес-плана**

Предприятие\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Адрес\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

ТелефонФакс\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Руководитель предприятия\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Суть предполагаемого проекта и место реализации \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Результат реализации проекта\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Общая стоимость проекта\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Необходимые (привлекаемые) финансовые ресурсы\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Срок окупаемости проекта\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Ожидаемая среднегодовая прибыль\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Предполагаемая форма и условия участия инвестора\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Возможные гарантии по возврату инвестиций\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**6.Разработка и презентация бизнес идеи**

ЦЕЛЬ разработки: Кратко изложить сущность, предлагаемой бизнес идеи.

1.Выполните разработку в программе Microsoft Power Point

Структура бизнес - идеи:

|  |  |
| --- | --- |
| **СЛАЙД 1** | Титульный лист:-наименование бизнес – идеи-автор-номер группы -логотип виртуальной фирмы |
| **СЛАЙД 2** | Цель проекта:-получение банковского кредита.- получение инвестиций.- создание стратегических союзов. - получение большого контракта. |
| **СЛАЙД 3** | Наименование продукта (услуги):-функции-назначение продукта (услуги) -фото |
| **СЛАЙД 4** | Преимущества перед аналогичными продуктами (услугами конкурентов):- профессиональная команда- быстрые сроки доставки- индивидуальный подход к клиенту- система скидок- высокий уровень обслуживанияи др. -фото |
| **СЛАЙД 5** | Потребность в ресурсах для реализации бизнес идеи:- здание- оборудование- мебель- сырье и материалы- трудовые ресурсы- финансы -фото |
| **СЛАЙД 6** | Целевой потребитель продукта: Целевая аудитория  — группа людей, объединенная товаром и (или) услугой — покупатели, потребители, потенциальные потребители и лица, способные оказать влияние на решение о покупке.- возраст- пол- доход-географическое местоположение -фото |
| **СЛАЙД 7** | Предлагаемая система продаж: Кто те клиенты, которые будут давать вам основную прибыль? Где их искать? Почему они купят именно у вас? Как им продавать?Виды рекламы:-Реклама в средствах массовой информации;- Наружная реклама (билборды, штендеры,вывески магазинов);-Реклама на транспорте;-Реклама на местах продаж (вывески, витрины, фирменные ценники, манекены и т.д. );- Печатная реклама: проспекты; каталоги продукции; плакаты; листовки; открытки; календари; планшеты; брошюры; визитные карточки;-Прямая реклама :реклама по почте (directmail); рекламные материалы, вручаемые лично, информационные письма; реклама по телефону; реклама по принципу "в каждую дверь"; раздаваемые бесплатно рекламные газеты, листовки, сувениры- Реклама в интернете -фото |
| **СЛАЙД 8** | Возможные риски:- технические-экономические-политические-управленческие-коммерческие-экологические-природныет.д. -фото |

#### Презентуйте бизнес - идею.

#### Подготовить доклад с кратким изложением цели и основных пунктов презентации из расчета на 4-5 минут. Быть готовым к ответам на вопросы по существу излагаемого материала.

**7.Составление плана мероприятий по снижению коммерческих рисков**

План мероприятий по снижению рисков \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(предприятия)

|  |  |
| --- | --- |
| Наименование мероприятия | Ожидаемый результат от мероприятия |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

**8. Составить схему регистрации юридического лица**

**9.Решение ситуационных задач**

Создание модели (образа) бизнеса и разработка стратегии поведения фирмы на рынке, осмысление преимуществ и недостатков бизнеса в сравнении с конкурентами.

Необходимо разработать модель собственного бизнеса, последовательно ответив на все поставленные вопросы. Игра рассчитана на несколько занятий и требует дополнительного сбора информации. По окончанию разработки модели бизнеса участникам предстоит провести презентацию своей фирмы, компании и публично защитить все позиции по этой игре.

**1. Общая информация о бизнесе**

**1. Название фирмы (предприятия) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**2. Организационно- правовая форма: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**3. Цель предприятия:**

* основная\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
* дополнительная \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
* перспективная\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**4. Примерные годовые объемы производства** (предоставления услуг, проведения работ), ед.

**5. Примерная численность работников, чел. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**6. Необходимая площадь помещений для ведения бизнеса, м2**

* производственная\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
* офисная**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

1. **Примерный капитал для становления бизнеса (стартовый капитал), тыс. руб. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**2. Продукт (услуги, работы)**

1. Объем производства (предоставление услуг, проведение работ, продажи товаров)

- годовой\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

- месячный\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

- дневной\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

2. Ассортимент (ассортиментная политика) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

3. Расширение ассортимента (ближайшие перспективы) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

4. Качественные характеристики \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

5. Отличие от конкурентов \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

6. Жизненный цикл товара (назовите стадию цикла вообще) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

7. Оценка предпочтительности товара \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

8. Конкурентоспособность (расчет конкурентоспособности) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**3. Потребители** (целевая аудитория)

Необходимо определить «портрет» потребителя товаров, услуг или работ вашей фирмы.

Проведите анализ потребителей по следующей форме.

Анализ потребителей

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Структурный состав | | |
|  |  |  |
| Численность потенциальных потребителей |  |  |  |
| Возраст |  |  |  |
| Пол |  |  |  |
| Национальность (если имеет значение) |  |  |  |
| Примерный денежный доход, руб.(годовой, месячный) |  |  |  |
| Реальные потребности потребителей в месяц, ед. |  |  |  |
| Реальные потребности потребителей в год, ед. |  |  |  |

**4. Спрос и предложение**

Необходимо определить размеры предполагаемого спроса и предполагаемого предложения на первый год освоения бизнеса по следующей форме.

Анализ спроса и предложения

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Товар 1 (услуги работы) | Товар 2 (услуги работы) | Товар 3 (услуги работы) |
| 1. Емкость рынка, ед. |  |  |  |
| 2.Тенденции рынка |  |  |  |
| 3. Соотношение спроса и предложения на рынке |  |  |  |
| 4. Прогноз объема продаж с учетом конкурентов |  |  |  |
| 5. Сегмент потребителя / прирост на период |  |  |  |
| 6. Тенденции изменений спроса, ед. |  |  |  |
| 7. Изменение тенденций факторов спроса (назовите несколько) |  |  |  |
| 8. Оценка эластичности спроса |  |  |  |

**5. Фирменный стиль**

Для более полного осмысления имиджа вашей фирмы попробуйте обозначить ее фирменный стиль и отдельные элементы рекламной деятельности в взаимосвязи с целями предприятия.

1. Название фирмы
2. Девиз фирмы
3. Логотип (нарисуйте)
4. Фирменный цвет (цвета)
5. Рекламный блок:
   1. цели рекламы:

- агрессивная;

- информационная;

- привентивая;

* создайте скетч для радио;
* напишите сценарий видеоролика для телевидения.

**6. Конкуренция**

Необходимо определить позиции конкурентов на рынке и в том числе по отношению к вашему бизнесу. Проведите анализ конкурентов по следующей форме (при наличии информации). Дополнительно проведите SWOT-анализ.

Анализ конкуренции

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Конкурент№ 1 | Конкурент № 2 | Конкурент № 3 |
| 1. Объемы производимой продукции, предоставленных услуг, проведенных работ |  |  |  |
| 2. Уставной капитал, тыс. руб. |  |  |  |
| 3. Получаемая прибыль, тыс. руб. |  |  |  |
| 4. Количество клиентов , чел. |  |  |  |
| 5. Группы обслуживаемых потребителей, ед. |  |  |  |
| 6. Доля рынка, % |  |  |  |
| 7. Стратегия развития (виды предоставляемого товара, услуг, в том числе перспективные) |  |  |  |
| 8. Цены на товары, услуги, работы |  |  |  |
| 9. Скидки на товары и их периодичность (перечислить) |  |  |  |
| 10. Мероприятия по продаже товаров и их продвижению |  |  |  |
| 11. Преимущества конкурентов |  |  |  |
| 12. Недостатки конкурентов |  |  |  |
| 13. Прогноз развития конкуренции |  |  |  |

Дополнительно можно провести расширенный SWOT-анализ (сильные, слабые стороны конкурентов) в ценовой политике, ассортиментной политике, технологий, продвижению товаров на рынке.

При анализе используйте все доступные источники информации: СМИ (местные, региональные), интернет, личный контакт под видом потребителя, статистические данные, иную информацию.

**7. Организация продаж**

Попытайтесь предположить каковы будут условия продаж вашего бизнеса – организовать реализацию товара, ответив последовательно на поставленные вопросы.

Таблица № 4

Организация продаж

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Условия продаж | Вариант 1 | Вариант 2 |
| 1. Объемы продаж, ед., в том числе:  - собственная торговая точка;  - другие источники реализации; |  |  |
| 2. Численность продавцов, чел. |  |  |
| 3. Посменность продавцов, см. |  |  |
| 4. Каналы распространения товаров услуг |  |  |
| 5. Посредники |  |  |
| 6. Кто осуществляет транспорт (доставка, погрузка, партнеры по бизнесу) |  |  |
| 7. Уровень обслуживания, % |  |  |
| 8. Складские запасы |  |  |
| 7. Нестандартные варианты продаж:  - персональная продажа;  - продажа по заявкам;  - выставка продажи;  - организация демонстрационного зала;  - гарантийное и постгарантийное обслуживание;  - сервисные центры; |  |  |

**СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ**

**Основные источники:**

1. Малое предпринимательство: организация, управление, экономика [Электронный ресурс]: Учебное пособие / Под ред. В.Я. Горфинкеля. - М.: Вузовский учебник: НИЦ ИНФРА-М, 2014. - 349 с. - доступ из ЭБС "Знаниум"
2. Лапуста, М.Г. Предпринимательство [Электронный ресурс]: учебник / М.Г. Лапуста. — Изд. испр. — М. : ИНФРА-М, 2017. — 384 с. - доступ из ЭБС "Знаниум"
3. Резник, С. Д. Основы предпринимательской деятельности [Электронный ресурс] : учебник/ С. Д. Резник, А. А. Глухова ; ред. С. Д. Резник. - М.: ИНФРА-М, 2015. - 287 с. - (Высшее образование: Бакалавриат). – Режим доступа: www.znanium.com .

**Дополнительные источники:**

1. Кибанов, А. Я. Управление трудоустройством выпускников вузов на рынке труда [Электронный ресурс] : монография / А. Я. Кибанов, Ю. А. Дмитриева. - М.: ИНФРА-М, 2014. - 250 с. - (Научная мысль). – Режим доступа: www.znanium.com .
2. Яковлев, Г. А**.** Организация предпринимательской деятельности [Электронный ресурс]: учеб. пособие / Г. А. Яковлев. - М.: ИНФРА-М, 2016. - 313 с. - (Высшее образование: Бакалавриат). – Режим доступа: www.znanium.com .
3. Актуальные вопросы правового обеспечения трудовой занятости и организации трудоустройства в современной России : монография / О.Ю. Павловская. — Москва : Русайнс, 2016. — 145 с. — ISBN 978-5-4365-1458-1. доступ из ЭБС «Лань»

Нормативная литература:

1. Конституция РФ
2. Трудовой кодекс РФ
3. Гражданский кодекс РФ
4. ФЗ «О занятости населения РФ» от 20.04.1996г № 36-ФЗ с дополнениями и изменениями

Интернет-ресурсы:

1. http://[www.consultant.ru.](http://www.consultant.ru/)
2. http://[www.garant.ru.](http://www.garant.ru/)