

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего  
образования «Вятский государственный университет»  
(ВятГУ)  
г. Киров

Утверждаю  
Директор/Декан Ившин М. С.



Номер регистрации  
РПД\_3-40.03.01.02\_2021\_121723  
Актуализировано: 29.04.2021

**Рабочая программа факультативной дисциплины  
Технологическое предпринимательство**

	наименование дисциплины
Квалификация выпускника	Бакалавр
Направление подготовки	40.03.01 шифр
	Юриспруденция наименование
Направленность (профиль)	3-40.03.01.02 шифр
	Уголовно-правовой профиль наименование
Формы обучения	Заочная, Очная, Очно-заочная наименование
Кафедра-разработчик	Кафедра строительных конструкций и машин (ОРУ) наименование
Выпускающая кафедра	Кафедра уголовного права, процесса и национальной безопасности (ОРУ) наименование

**Сведения о разработчиках рабочей программы факультативной  
дисциплины**

Юркин Юрий Викторович

---

ФИО

## Цели и задачи факультативной дисциплины

Цель факультативной дисциплины	Курс имеет целью формирование компетенций в области управления, понимание ключевых параметров, влияющих на развитие компании в данной области, механизмов продвижения компаний и их услуг, а так же формирования конкурентоспособного продукта для потребителя.
Задачи факультативной дисциплины	Сформирование понимания процесса создания жизнеспособного стартапа у студентов - потенциальных предпринимателей. Ознакомление студентов с моделями и инструментарием предпринимателя. Формирование практических навыков в области управления проектом и развития малого предприятия.

### Перечень планируемых результатов обучения по факультативной дисциплине, соотнесенных с планируемыми результатами освоения образовательной программы

#### Компетенция ФК-4

способность к осуществлению предпринимательской деятельности		
Знает	Умеет	Владеет
современные тенденции и закономерности экономического развития; сущность технологического предпринимательства и его влияние на развитие производительных сил; принципы и методы создания новых инновационных предприятий и организаций	моделировать нововведения, программировать инновационный бизнес; определять величину необходимых капиталовложений, будущих текущих затрат, рассчитывать их окупаемость, социально-экономическую эффективность нововведений и величины рисков; создавать новые инновационные предприятия и организации	методами расчета показателей общей и коммерческой эффективности инновационных проектов; методами формирования капитала инновационного предприятия

**Структура факультативной дисциплины**  
**Тематический план**

№ п/п	Наименование разделов факультативной дисциплины	Шифр формируемых компетенций
1	Технологическое предпринимательство	ФК-4
2	Подготовка и прохождение промежуточной аттестации	ФК-4

**Формы промежуточной аттестации**

Зачет	3 семестр (Очная форма обучения) 3 семестр (Заочная форма обучения) 3 семестр (Очно-заочная форма обучения)
Экзамен	Не предусмотрен (Очная форма обучения) Не предусмотрен (Заочная форма обучения) Не предусмотрен (Очно-заочная форма обучения)
Курсовая работа	Не предусмотрена (Очная форма обучения) Не предусмотрена (Заочная форма обучения) Не предусмотрена (Очно-заочная форма обучения)
Курсовой проект	Не предусмотрена (Очная форма обучения) Не предусмотрена (Заочная форма обучения) Не предусмотрена (Очно-заочная форма обучения)

### Трудоемкость факультативной дисциплины

Форма обучения	Курсы	Семестры	Общий объем (трудоемкость)		Контактная работа, час	в том числе аудиторная контактная работа обучающихся с преподавателем, час				Самостоятельная работа, час	Курсовая работа (проект), семестр	Зачет, семестр	Экзамен, семестр
			Часов	ЗЕТ		Всего	Лекции	Семинарские, практические занятия	Лабораторные занятия				
Очная форма обучения	2	3	144	4	82	36	18	18	0	62		3	
Заочная форма обучения	2	3	144	4	6.5	6	2	4	0	137.5		3	
Очно-заочная форма обучения	2	3	144	4	48	6	2	4	0	96		3	

## Содержание факультативной дисциплины

### Очная форма обучения

Код занятия	Наименование тем занятий	Трудоемкость, академических часов
<b>Раздел 1 «Технологическое предпринимательство»</b>		<b>140.00</b>
<b>Лекции</b>		
Л1.1	Вводная мотивационная лекция: Технологическое предпринимательство	1.00
Л1.2	Идея: источники идей для стартапа, как проверить свою идею	1.00
Л1.3	Команда стартапа. Как собрать и мотивировать команду стартапа	1.00
Л1.4	Бизнес-модель	2.00
Л1.5	Анализ рынка. Оценка потенциала рынка. Анализ конкурентов	2.00
Л1.6	Целевая аудитория. Customer discovery и customer development. Цикл принятия новых продуктов	2.00
Л1.7	Метрики стартапа и экономика продукта. Финансы стартапа. Модели монетизации.	1.00
Л1.8	От идеи к продукту. Концепция, value proposition, MVP	2.00
Л1.9	Customer validation. Тестирование каналов и подготовка к масштабированию	2.00
Л1.10	Маркетинговые коммуникации: как привлечь первых пользователей. Постановка продаж. PR стартапа	2.00
Л1.11	Инвестиции. Источники инвестиций. Виды инвесторов. Когда идти к инвесторам и надо ли. Требования фондов. Почему отказывают фонды. Подготовка питча для инвесторов	2.00
<b>Семинары, практические занятия</b>		
П1.1	Идея: источники идей для стартапа, как проверить свою идею	2.00
П1.2	Бизнес-модель	3.00
П1.3	Анализ рынка. Оценка потенциала рынка. Анализ конкурентов	2.00
П1.4	Метрики стартапа и экономика продукта. Финансы стартапа. Модели монетизации.	3.00
П1.5	От идеи к продукту. Концепция, value proposition, MVP	2.00
П1.6	Customer validation. Тестирование каналов и подготовка к масштабированию	2.00
П1.7	Маркетинговые коммуникации: как привлечь первых пользователей. Постановка продаж. PR стартапа	2.00
П1.8	Инвестиции. Источники инвестиций. Виды инвесторов. Когда идти к инвесторам и надо ли. Требования фондов. Почему отказывают фонды. Подготовка питча для инвесторов	2.00

<b>Самостоятельная работа</b>		
C1.1	Идея: источники идей для стартапа, как проверить свою идею	6.00
C1.2	Бизнес-модель	8.00
C1.3	Анализ рынка. Оценка потенциала рынка. Анализ конкурентов	6.00
C1.4	Целевая аудитория. Customer discovery и customer development. Цикл принятия новых продуктов	6.00
C1.5	Метрики стартапа и экономика продукта. Финансы стартапа. Модели монетизации.	6.00
C1.6	От идеи к продукту. Концепция, value proposition, MVP	8.00
C1.7	Customer validation. Тестирование каналов и подготовка к масштабированию	6.00
C1.8	Маркетинговые коммуникации: как привлечь первых пользователей. Постановка продаж. PR стартапа	6.00
C1.9	Инвестиции. Источники инвестиций. Виды инвесторов. Когда идти к инвесторам и надо ли. Требования фондов. Почему отказывают фонды. Подготовка питча для инвесторов	6.50
<b>Контактная внеаудиторная работа</b>		
КВР1.1	Контактная внеаудиторная работа	45.50
<b>Раздел 2 «Подготовка и прохождение промежуточной аттестации»</b>		<b>4.00</b>
32.1	Подготовка к сдаче зачета	3.50
КВР2.1	Сдача зачета	0.50
<b>ИТОГО</b>		<b>144.00</b>

### Очно-заочная (вечерняя) форма обучения

Код занятия	Наименование тем занятий	Трудоемкость, академических часов
<b>Раздел 1 «Технологическое предпринимательство»</b>		<b>140.00</b>
<b>Лекции</b>		
Л1.1	Вводная мотивационная лекция: Технологическое предпринимательство	2.00
Л1.2	Идея: источники идей для стартапа, как проверить свою идею	
Л1.3	Команда стартапа. Как собрать и мотивировать команду стартапа	
Л1.4	Бизнес-модель	
Л1.5	Анализ рынка. Оценка потенциала рынка. Анализ конкурентов	
Л1.6	Целевая аудитория. Customer discovery и customer development. Цикл принятия новых продуктов	
Л1.7	Метрики стартапа и экономика продукта. Финансы стартапа. Модели монетизации.	
Л1.8	От идеи к продукту. Концепция, value proposition, MVP	

Л1.9	Customer validation. Тестирование каналов и подготовка к масштабированию	
Л1.10	Маркетинговые коммуникации: как привлечь первых пользователей. Постановка продаж. PR стартапа	
Л1.11	Инвестиции. Источники инвестиций. Виды инвесторов. Когда идти к инвесторам и надо ли. Требования фондов. Почему отказывают фонды. Подготовка питча для инвесторов	
<b>Семинары, практические занятия</b>		
П1.1	Идея: источники идей для стартапа, как проверить свою идею	1.00
П1.2	Бизнес-модель	
П1.3	Анализ рынка. Оценка потенциала рынка. Анализ конкурентов	1.00
П1.4	Метрики стартапа и экономика продукта. Финансы стартапа. Модели монетизации.	
П1.5	От идеи к продукту. Концепция, value proposition, MVP	1.00
П1.6	Customer validation. Тестирование каналов и подготовка к масштабированию	
П1.7	Маркетинговые коммуникации: как привлечь первых пользователей. Постановка продаж. PR стартапа	
П1.8	Инвестиции. Источники инвестиций. Виды инвесторов. Когда идти к инвесторам и надо ли. Требования фондов. Почему отказывают фонды. Подготовка питча для инвесторов	1.00
<b>Самостоятельная работа</b>		
С1.1	Идея: источники идей для стартапа, как проверить свою идею	8.00
С1.2	Бизнес-модель	12.00
С1.3	Анализ рынка. Оценка потенциала рынка. Анализ конкурентов	8.00
С1.4	Целевая аудитория. Customer discovery и customer development. Цикл принятия новых продуктов	8.00
С1.5	Метрики стартапа и экономика продукта. Финансы стартапа. Модели монетизации.	8.50
С1.6	От идеи к продукту. Концепция, value proposition, MVP	12.00
С1.7	Customer validation. Тестирование каналов и подготовка к масштабированию	12.00
С1.8	Маркетинговые коммуникации: как привлечь первых пользователей. Постановка продаж. PR стартапа	12.00
С1.9	Инвестиции. Источники инвестиций. Виды инвесторов. Когда идти к инвесторам и надо ли. Требования фондов. Почему отказывают фонды. Подготовка питча для инвесторов	12.00
<b>Контактная внеаудиторная работа</b>		
КВР1.1	Контактная внеаудиторная работа	41.50
<b>Раздел 2 «Подготовка и прохождение промежуточной аттестации»</b>		<b>4.00</b>
32.1	Подготовка к сдаче зачета	3.50



КВР2.1	Сдача зачета	0.50
<b>ИТОГО</b>		<b>144.00</b>

### Заочная форма обучения

Код занятия	Наименование тем занятий	Трудоемкость, академических часов
<b>Раздел 1 «Технологическое предпринимательство»</b>		<b>140.00</b>
<b>Лекции</b>		
Л1.1	Вводная мотивационная лекция: Технологическое предпринимательство	2.00
Л1.2	Идея: источники идей для стартапа, как проверить свою идею	
Л1.3	Команда стартапа. Как собрать и мотивировать команду стартапа	
Л1.4	Бизнес-модель	
Л1.5	Анализ рынка. Оценка потенциала рынка. Анализ конкурентов	
Л1.6	Целевая аудитория. Customer discovery и customer development. Цикл принятия новых продуктов	
Л1.7	Метрики стартапа и экономика продукта. Финансы стартапа. Модели монетизации.	
Л1.8	От идеи к продукту. Концепция, value proposition, MVP	
Л1.9	Customer validation. Тестирование каналов и подготовка к масштабированию	
Л1.10	Маркетинговые коммуникации: как привлечь первых пользователей. Постановка продаж. PR стартапа	
Л1.11	Инвестиции. Источники инвестиций. Виды инвесторов. Когда идти к инвесторам и надо ли. Требования фондов. Почему отказывают фонды. Подготовка питча для инвесторов	
<b>Семинары, практические занятия</b>		
П1.1	Идея: источники идей для стартапа, как проверить свою идею	1.00
П1.2	Бизнес-модель	
П1.3	Анализ рынка. Оценка потенциала рынка. Анализ конкурентов	1.00
П1.4	Метрики стартапа и экономика продукта. Финансы стартапа. Модели монетизации.	
П1.5	От идеи к продукту. Концепция, value proposition, MVP	1.00
П1.6	Customer validation. Тестирование каналов и подготовка к масштабированию	
П1.7	Маркетинговые коммуникации: как привлечь первых пользователей. Постановка продаж. PR стартапа	
П1.8	Инвестиции. Источники инвестиций. Виды инвесторов. Когда идти к инвесторам и надо ли. Требования фондов.	1.00

	Почему отказывают фонды. Подготовка питча для инвесторов	
<b>Самостоятельная работа</b>		
C1.1	Идея: источники идей для стартапа, как проверить свою идею	12.00
C1.2	Бизнес-модель	25.00
C1.3	Анализ рынка. Оценка потенциала рынка. Анализ конкурентов	19.00
C1.4	Целевая аудитория. Customer discovery и customer development. Цикл принятия новых продуктов	12.00
C1.5	Метрики стартапа и экономика продукта. Финансы стартапа. Модели монетизации.	12.00
C1.6	От идеи к продукту. Концепция, value proposition, MVP	18.00
C1.7	Customer validation. Тестирование каналов и подготовка к масштабированию	12.00
C1.8	Маркетинговые коммуникации: как привлечь первых пользователей. Постановка продаж. PR стартапа	12.00
C1.9	Инвестиции. Источники инвестиций. Виды инвесторов. Когда идти к инвесторам и надо ли. Требования фондов. Почему отказывают фонды. Подготовка питча для инвесторов	12.00
<b>Контактная внеаудиторная работа</b>		
КВР1.1	Контактная внеаудиторная работа	
<b>Раздел 2 «Подготовка и прохождение промежуточной аттестации»</b>		<b>4.00</b>
32.1	Подготовка к сдаче зачета	3.50
КВР2.1	Сдача зачета	0.50
<b>ИТОГО</b>		<b>144.00</b>

Содержание дисциплины данной рабочей программы используется при обучении по индивидуальному учебному плану, при ускоренном обучении, при применении дистанционных образовательных технологий и электронном обучении (при наличии).

## **Методические указания для обучающихся по освоению факультативной дисциплины**

Успешное освоение дисциплины предполагает активное, творческое участие обучающегося на всех этапах ее освоения путем планомерной, повседневной работы. Обучающийся обязан посещать лекции, семинарские, практические и лабораторные занятия (при их наличии), получать консультации преподавателя и выполнять самостоятельную работу.

Изучение дисциплины следует начинать с проработки настоящей рабочей программы, методических указаний и разработок, указанных в программе, особое внимание уделить целям, задачам, структуре и содержанию дисциплины.

Главной задачей каждой лекции является раскрытие сущности темы и анализ ее основных положений. Тематика лекций определяется настоящей рабочей программой дисциплины.

Лекции – это систематическое устное изложение учебного материала. На них обучающийся получает основной объем информации по каждой конкретной теме. Лекции обычно носят проблемный характер и нацелены на освещение наиболее трудных и дискуссионных вопросов.

Предполагается, что обучающиеся приходят на лекции, предварительно проработав соответствующий учебный материал по источникам, рекомендованным программой. Часто обучающимся трудно разобраться с дискуссионными вопросами, дать однозначный ответ. Преподаватель, сравнивая различные точки зрения, излагает свой взгляд и нацеливает их на дальнейшие исследования и поиск научных решений. После лекции желательно вечером перечитать и закрепить полученную информацию, тогда эффективность ее усвоения значительно возрастает. При работе с конспектом лекции необходимо отметить материал, который вызывает затруднения для понимания, попытаться найти ответы на затруднительные вопросы, используя предлагаемую литературу. Если самостоятельно не удалось разобраться в материале, сформулируйте вопросы и обратитесь за помощью к преподавателю.

Целью семинарских занятий является проверка уровня понимания обучающимися вопросов, рассмотренных на лекциях и в учебной литературе.

Целью практических и лабораторных занятий является формирование у обучающихся умений и навыков применения теоретических знаний в реальной практике решения задач; восполнение пробелов в пройденной теоретической части курса.

Семинарские, практические и лабораторные занятия в равной мере направлены на совершенствование индивидуальных навыков решения теоретических и прикладных задач, выработку навыков интеллектуальной работы, а также ведения дискуссий. Для успешного участия в семинарских, практических и лабораторных занятиях обучающемуся следует тщательно подготовиться.

Основной формой подготовки обучающихся к практическим (лабораторным) занятиям является самостоятельная работа с учебно-методическими материалами, научной литературой, статистическими данными и т.п.

Изучив конкретную тему, обучающийся может определить, насколько хорошо он в ней разобрался. Если какие-то моменты остались непонятными, целесообразно составить список вопросов и на занятии задать их преподавателю. Практические (лабораторные) занятия предоставляют обучающемуся возможность творчески раскрыться, проявить инициативу и развить навыки публичного ведения дискуссий и общения.

Самостоятельная работа обучающихся включает в себя выполнение различного рода заданий (изучение учебной и научной литературы, материалов лекций,

систематизацию прочитанного материала, подготовку контрольной работы, решение задач, подготовка докладов, написание рефератов, публикация тезисов, научных статей, подготовка и защита курсовой работы / проекта и другие), которые ориентированы на глубокое усвоение материала изучаемой дисциплины.

Обучающимся рекомендуется систематически отводить время для повторения пройденного материала, проверяя свои знания, умения и навыки.

Внутренняя система оценки качества освоения дисциплины включает входной контроль уровня подготовленности обучающихся, текущий контроль успеваемости, промежуточную аттестацию, направленную на оценивание промежуточных и окончательных результатов обучения по дисциплине (в том числе результатов курсового проектирования (выполнения курсовых работ) при наличии).

При проведении промежуточной аттестации обучающегося учитываются результаты текущего контроля, проводимого в течение освоения дисциплины.

Процедура оценивания результатов освоения дисциплины осуществляется на основе действующих локальных нормативных актов ФГБОУ ВО «Вятский государственный университет», с которыми обучающиеся ознакамливаются на официальном сайте университета [www.vyatsu.ru](http://www.vyatsu.ru).

## **Учебно-методическое обеспечение факультативной дисциплины, в том числе учебно-методическое обеспечение самостоятельной работы обучающегося по факультативной дисциплине**

### **Учебная литература (основная)**

2) Медынский, Владимир Григорьевич. Инновационное предпринимательство : учеб. пособие / В. Г. Медынский, Л. Г. Скамай. - М. : ЮНИТИ, 2002. - 589 с. - ISBN 5-238-00467-2 : 210.60 р., 202.00 р. - Текст : непосредственный.

3) Медынский, Владимир Григорьевич. Инновационный менеджмент : Учеб. / В. Г. Медынский. - М. : ИНФРА-М, 2005. - 295 с. - (Высшее образование). - Библиогр.: с. 289-291. - ISBN 5-16-002226-0 : 76.50 р. - Текст : непосредственный.

1) Предпринимательство : учебник / А.Н. Романов. - 5-е изд., перераб. и доп. - Москва : Юнити-Дана, 2015. - 687 с. - (Золотой фонд российских учебников). - ISBN 978-5-238-01545-3 : Б. ц. - URL: <http://biblioclub.ru/index.php?page=book&id=116987/> (дата обращения: 24.03.2020). - Режим доступа: ЭБС Университетская библиотека ONLINE. - Текст : электронный.

### **Учебная литература (дополнительная)**

2) Асаул, Анатолий Николаевич. Организация предпринимательской деятельности : учебник / А. Н. Асаул, И. П. Князь, Ю. В. Коротаева ; под ред. А. Н. Асаула ; С.-Петербург. гос. арх.-строит. ун-т, Ин-т пробл. эконом. возрождения. - 3-е изд. - СПб. : [б. и.], 2009. - 336 с. - Б. ц. - Текст : электронный.

1) Инновационное предпринимательство : учеб/ для студентов вузов, обучающихся по экон. направлениям и специальностям / Финанс. ун-т при Правительстве РФ ; ред.: В. Я. Горфинкель, Т. Г. Попадюк. - Москва : Юрайт, 2015. - 523 с. - (Бакалавр. Углубленный курс). - Глоссарий: с. 503. - Библиогр.: с. 521. - ISBN 978-5-9916-2278-3 : 576.40 р. - Текст : непосредственный.

### **Учебно-наглядное пособие**

1) Технологическое предпринимательство : учебное наглядное пособие для студентов всех направлений подготовки / ВятГУ, КирПИ, ФСА, каф. СКМ ; сост. Ю. В. Юркин. - Киров : ВятГУ, 2021. - 7 с. - Б. ц. - Текст . Изображение : электронное.

### **Электронные образовательные ресурсы**

1) Портал дистанционного обучения ВятГУ [электронный ресурс] / - Режим доступа: <http://mooc.do-kirov.ru/>

2) Раздел официального сайта ВятГУ, содержащий описание образовательной программы [электронный ресурс] / - Режим доступа: [https://www.vyatsu.ru/php/programms/eduPrograms.php?Program\\_ID=3-40.03.01.02](https://www.vyatsu.ru/php/programms/eduPrograms.php?Program_ID=3-40.03.01.02)

- 3) Личный кабинет студента на официальном сайте ВятГУ [электронный ресурс] / -  
Режим доступа: <https://new.vyatsu.ru/account/>
- 4) Единое окно доступа к образовательным ресурсам <http://window.edu.ru/>

### **Электронные библиотечные системы (ЭБС)**

- ЭБС «Научная электронная библиотека eLIBRARY» (<http://elibrary.ru/defaultx.asp>)
- ЭБС «Издательства Лань» (<http://e.lanbook.com/>)
- ЭБС «Университетская библиотека online» ([www.biblioclub.ru](http://www.biblioclub.ru))
- Внутренняя электронно-библиотечная система ВятГУ (<http://lib.vyatsu.ru/>)
- ЭБС «ЮРАЙТ» (<https://urait.ru>)

### **Современные профессиональные базы данных и информационные справочные системы**

- ГАРАНТ
- КонсультантПлюс
- Техэксперт: Нормы, правила, стандарты
- Роспатент (<https://www1.fips.ru/elektronnye-servisy/informatsionno-poiskovaya-sistema>)
- Web of Science® (<http://webofscience.com>)

## Материально-техническое обеспечение дисциплины

### Демонстрационное оборудование

Перечень используемого оборудования
МУЛЬТИМЕДИА ПРОЕКТОР CASIO XJ-A141V С ЭКРАНОМ НАСТЕННЫМ 180*180СМ, ШТАТИВОМ PROFFIX 63-100СМ И КАБЕЛЕМ VGA 15.2М
НОУТБУК HP 4530s Intel Core i3-2350M/15.6 HD AG LED SVA

**Перечень информационных технологий, используемых при осуществлении образовательного процесса по дисциплине, в том числе лицензионное и свободно распространяемое ПО (включая ПО отечественного производства)**

№ п.п	Наименование ПО	Краткая характеристика назначения ПО
1	Программная система с модулями для обнаружения текстовых заимствований в учебных и научных работах «Антиплагиат.ВУЗ»	Программный комплекс для проверки текстов на предмет заимствования из Интернет-источников, в коллекции диссертация и авторефератов Российской государственной библиотеки (РГБ) и коллекции нормативно-правовой документации LEXPRO
2	Microsoft Office 365 ProPlusEdu ALNG SubsVL MVL AddOn toOPP	Набор веб-сервисов, предоставляющий доступ к различным программам и услугам на основе платформы Microsoft Office, электронной почте бизнес-класса, функционалу для общения и управления документами
3	Office Professional Plus 2016	Пакет приложений для работы с различными типами документов: текстами, электронными таблицами, базами данных, презентациями
4	Windows Professional	Операционная система
5	Kaspersky Endpoint Security для бизнеса	Антивирусное программное обеспечение
6	Справочная правовая система «Консультант Плюс»	Справочно-правовая система по законодательству Российской Федерации
7	Электронный периодический справочник ГАРАНТ Аналитик	Справочно-правовая система по законодательству Российской Федерации
8	Security Essentials (Защитник Windows)	Защита в режиме реального времени от шпионского программного обеспечения, вирусов.
9	МойОфис Стандартный	Набор приложений для работы с документами, почтой, календарями и контактами на компьютерах и веб браузерах

Обновленный список программного обеспечения данной рабочей программы находится по адресу:  
[https://www.vyatsu.ru/php/list\\_it/index.php?op\\_id=121723](https://www.vyatsu.ru/php/list_it/index.php?op_id=121723)