

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА

Рабочая программа курса внеурочной деятельности «Основы предпринимательской деятельности» для обучающихся 10 – 11 классов разработана на основе:

- Рабочая программа внеурочной деятельности «Основы предпринимательской деятельности», 10 – 11 классы / Составители: А.А. Захаров, А.Ю. Ягирский, И. Сальникова. — Структурное подразделение ООО «Интенсив» «Образовательный центр», 2018.

Предпринимательство в общеобразовательной школе следует рассматривать, прежде всего, как предпринимательское отношение к созидательному труду в целом, в независимости от того, какую роль придется выполнять школьнику во взрослой жизни – предпринимателя, управленца или просто работника по найму. Содействие развитию цивилизованного предпринимательства, формирование в общественном мнении позитивного отношения к предпринимательской деятельности; содействие формированию нового поколения молодых людей, понимающих предпринимательство и бизнес не как способ личной наживы, а как общественно востребованную самореализацию, и способных взять на себя ответственность за претворение этой цели в жизнь. Человек предпримчивый осознает свои желания и возможности, действует в соответствии с ними и достигает результата.

Отличительной особенностью программы данного курса является то, что она базируется на *системно-деятельностном* подходе к обучению, который обеспечивает активную учебно-познавательную позицию обучающихся. У них формируются не только базовые знания в финансовой сфере, но также необходимые умения, компетенции, личные характеристики и установки.

Цели и задачи программы

Предлагаемая программа имеет своей целью сформировать у обучающихся предпринимательские качества, а также знания, умения и навыки, необходимые для любой деятельности:

- основы знаний в области менеджмента, маркетинга, финансов, юриспруденции;
- навыки постановки целей и планирования своей деятельности;
- навыки получения и анализа информации;
- навыки управления проектами, в том числе бизнес-планирование;
- навыки уверенного поведения, презентации и самопрезентации;

- навыки эффективных коммуникаций (умение слушать и задавать вопросы, доносить информацию без потерь, аргументировать свою точку зрения, корректно реагировать на мнение, отличное от собственного);
- умение находить нестандартные решения и креативно мыслить.

Сроки реализации программы – 1 год.

Формы реализации программы

Для реализации поставленных целей предлагаются следующие формы организации учебного процесса:

Дискуссия, проектно-исследовательская деятельность обучающихся, деловая игра, практическая работа, юридическая консультация, правовая консультация, познавательная беседа, интерактивная беседа, мини-проект, мини-исследование, круглый стол, ток-шоу, творческая работа, викторина, ролевая игра, сюжетно-ролевая игра, выступления учащихся с показом презентаций, игра-путешествие, правовая игра, дидактическая игра, решение практических и проблемных ситуаций, решение практических и экономических задач, игра с элементами тренинга, работа с документами, аналитическая работа, конференция, конкурсы, экскурсии на предприятия, встречи с действующими предпринимателями.

Методы обучения

На уровне основного общего образования создаются условия для освоения учащимися образовательных программ, делается акцент на умение самостоятельно и мотивированно организовывать свою познавательную деятельность (от постановки цели до получения и оценки результата) на развитие учебно-исследовательской деятельности учащихся.

В процессе обучения используются:

1. Приемы актуализации субъективного опыта учащихся;
2. Методы диалога и полилога;
3. Приемы создания коллективного и индивидуального выбора;
4. Игровые методы;
5. Методы диагностики и самодиагностики;
6. Технологии критического мышления;
7. Информационно-коммуникационные технологии;
8. Технологии коллективного метода обучения.

Освоение нового содержания осуществляется с опорой на межпредметные связи с курсами экономики, истории, обществознания, географии, литературы, искусства.

РЕЗУЛЬТАТЫ ОСВОЕНИЯ КУРСА ВНЕУРОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Планируемые результаты:

Личностными результатами изучения курса «Основы предпринимательской деятельности» являются:

- приобретение знаний о предпринимательстве, как важной сфере человеческой деятельности;
- осознание себя как члена семьи, общества и государства; понимание экономических проблем семьи и участие в их обсуждении; понимание финансовых связей семьи и государства;
- овладение начальными навыками адаптации в мире финансовых отношений: сопоставление доходов и расходов, расчёт процентов, сопоставление доходности вложений на простых примерах;
- развитие самостоятельности и личной ответственности за свои поступки; планирование собственного бюджета, предложение вариантов собственного заработка;
- развитие навыков сотрудничества с взрослыми и сверстниками в разных игровых и реальных экономических ситуациях.

Метапредметными результатами изучения курса «Основы предпринимательской деятельности» являются:

Познавательные:

- освоение способов решения проблем творческого и поискового характера;
- использование различных способов поиска, сбора, обработки, анализа, организации, передачи и интерпретации информации; поиск информации в газетах, журналах, на интернет-сайтах и проведение простых опросов и интервью;
- формирование умений представлять информацию в зависимости от поставленных задач в виде таблицы, схемы, графика, диаграммы, диаграммы связей (интеллект-карты);
- овладение логическими действиями сравнения, анализа, синтеза, обобщения, классификации, установления аналогий и причинно-следственных связей, построения рассуждений, отнесения к известным понятиям;
- овладение базовыми предметными и межпредметными понятиями.

Регулятивные:

- понимание цели своих действий;
- планирование действия с помощью учителя и самостоятельно;
- проявление познавательной и творческой инициативы;

- оценка правильности выполнения действий; самооценка и взаимооценка;
- адекватное восприятие предложений товарищей, учителей, родителей.

Коммуникативные:

- составление текстов в устной и письменной формах;
- готовность слушать собеседника и вести диалог;
- готовность признавать возможность существования различных точек зрения и права каждого иметь свою;
- умение излагать своё мнение, аргументировать свою точку зрения и давать оценку событий;
- определение общей цели и путей её достижения; умение договариваться о распределении функций и ролей в совместной деятельности, осуществлять взаимный контроль в совместной деятельности,
- адекватно оценивать собственное поведение и поведение окружающих.

Предметными результатами изучения курса «Основы предпринимательской деятельности» являются:

- понимание основных принципов предпринимательской деятельности: представление о роли предпринимательства в обществе;
- развитие предпринимательской инициативы школьников, их потенциальных возможностей и способностей в сфере экономики и предпринимательства, в том числе способности к самообразованию и саморазвитию;
- освоение приёмов работы с экономической информацией, её осмысление; проведение простых финансовых расчётов;
- освоение технологий создания собственного дела, определение наиболее выгодных сфер бизнеса, планирования предпринимательской деятельности и составления бизнес-плана;
- выработка навыков проведения исследований экономических явлений в сфере предпринимательства: анализ, синтез, обобщение экономической информации, прогнозирование развития явления и поведения людей и предпринимательских фирм, сопровождающееся графической интерпретацией и их критическим рассмотрением;
- развитие способностей учащихся делать необходимые выводы и давать обоснованные оценки экономических ситуаций, определение элементарных проблем в области семейных финансов и нахождение путей их решения;
- развитие кругозора в области экономической жизни общества и формирование познавательного интереса к изучению общественных дисциплин.

СОДЕРЖАНИЕ КУРСА ВНЕУРОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Раздел 1. Творческое и креативное мышление

Иновации, творчество, креатив. Создание нового. Суть творческого процесса — соединить известное в новой комбинации. Мышление — процесс познавательной деятельности. Оригинальность, необычность идей. Способность использовать разные идеи в неопределенной ситуации.

Раздел 2. Гибкие навыки (Soft skills)

Навыки продаж. Умение задавать вопросы. Умение слушать. Навыки презентации. Выявление потребностей. Работа с возражениями. Техника СПИН-вопросов. Техника презентации ХПВ (характеристика-преимущество-выгода)

Раздел 3. Финансовая грамотность

Что такое акции и облигации. Чем отличается акция от облигации. Как работают акции. Как работают облигации. Статус держателя ценной бумаги. Доходность и риски.

Раздел 4. Структура предприятия

Структура отдела продаж. Организационная структура отдела продаж. Цели и задачи отдела продаж. Контроль и координация. Классификация и критерии выбора посредников. Организация продаж. Новые технологии и их влияние на деятельность отдела продаж.

Раздел 5. Предприимчивость

Роли и функции руководителя в управлении организацией. Роли руководителя: лидер, администратор, планировщик, предприниматель. Основные функции руководящей деятельности: стратегическая, администраторская, коммуникативно-регулирующая, мотивационная, обучающая, контролирующая.

Раздел 6. История предпринимательства

История предпринимательства Нижнего Новгорода. Кейсы нижегородских компаний. Кейсы зарубежных компаний.

Раздел 7. Бизнес-модели

Сетевая модель бизнеса. Сетевой маркетинг, MLM-компании. Что такое МЛМ — история индустрии сетевого бизнеса. Основные преимущества и недостатки сетевого маркетинга. Какие сетевые компании МЛМ-бизнеса самые популярные.

Раздел 8. Анализ рынка. Выбор рыночной ниши

Анализ рынка. Важные этапы анализа рынка. План анализа рынка (подробный и краткий). SWOT-анализ. Основные понятия в SWOT анализе. Структура SWOT анализа. Стандартный вид SWOT анализа.

Раздел 9. Маркетинг и продвижение

Пиар. Основная цель осуществления PR. Принципы и функции PR. Общественность в сфере PR. PR в системе маркетинга. PR в системе менеджмента. Интернет-маркетинг: определение, особенности и преимущества. Инструменты онлайн-маркетинга, которые доказали свою эффективность для привлечения клиентов в интернет-бизнес. Стратегии интернет-маркетинга – полный обзор для новичков и начинающих интернет-маркетологов.

Раздел 10. Командообразование

Личные и профессиональные качества участников команды. Пять пороков команды. Этапы формирования команды. Как сделать правильный выбор и как оценить будущего работника.

Раздел 11. Налоги. Бухгалтерия для начинающих

Понятие налогов. История возникновения. Налоговая система. Основные постулаты теории налогообложения. Фискальная функция налогов. НДС - что за налог и зачем он нужен.

Раздел 12. Юридические вопросы для начинающих

Трудовые отношения в законодательстве. Трудовое законодательство, трудовой кодекс РФ.

Учебно-тематический план

10 класс

№	Наименование тем	Количество часов		
		Всего	Аудит. занятия	
			Лекции	Практич. занятия
1	Творческое и креативное мышление	4	2	2
2	Гибкие навыки (Soft skills)	4	2	2
3	Финансовая грамотность	2	2	
4	Структура предприятия	2	2	
5	Предприимчивость	2	2	

6	История предпринимательства	2	2	
7	Бизнес-модели	2	2	
8	Анализ рынка. Выбор рыночной ниши	3	1	2
9	Маркетинг и продвижение	2	1	1
10	Командообразование	4	2	2
11	Налоги. Бухгалтерия для начинающих	3	3	
12	Юридические вопросы для начинающих	2	2	
13	Занятия для итоговой аттестации	2	2	
	Итого	34	25	9

Практические занятия

Номер темы	Наименование практического занятия	Кол-во часов
1	Практический кейс на развитие креативности	2
2	Ролевые игры «Продавец-Покупатель»	2
8	Ситуационный кейс «SWOT-анализ»	2
9	Экскурсия в рекламное агентство	1
10	Подготовка к защите проектов	2
	Итого	9

11 класс

№	Наименование тем	Количество часов		
		Всего	Аудит. занятия	
			Лекции	Практич. занятия
1	Творческое и креативное мышление	4	2	2
2	Гибкие навыки (Soft skills)	4	2	2
3	Финансовая грамотность	2	2	
4	Структура предприятия	2	2	
5	Предприимчивость	2	2	
6	История предпринимательства	2	2	
7	Бизнес-модели	2	2	

8	Анализ рынка. Выбор рыночной ниши	3	1	2
9	Маркетинг и продвижение	3	1	2
10	Командообразование	4	2	2
11	Налоги. Бухгалтерия для начинающих	3	3	
12	Юридические вопросы для начинающих	2	2	
13	Занятия для итоговой аттестации	1	1	
	Итого	34	24	10

Практические занятия

Номер темы	Наименование практического занятия	Кол-во часов
1	Практический кейс на развитие креативности	2
2	Ролевые игры «Продавец-Покупатель»	2
8	Ситуационный кейс «SWOT-анализ»	2
9	Экскурсия в рекламное агентство	2
10	Подготовка к защите проектов	2
	Итого	10

КАЛЕНДАРНО-ТЕМАТИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ

10 класс

№ п/п	Тема	Кол-во часов	Дата по плану	Дата по факту
	Тема 1. Творческое и креативное мышление	4		
1	Инновации, творчество, креатив	1		
2	Суть творческого процесса	1		
3 - 4	Практический кейс на развитие креативности	2		
	Тема 2. Гибкие навыки (Soft skills)	4		
5	Навыки продаж	1		
6	Навыки презентации	1		
7 - 8	Ролевые игры «Продавец-Покупатель»	2		
	Тема 3. Финансовая грамотность	2		
9	Что такое акции и облигации	1		

10	Доходность и риски	1		
	Тема 4. Структура предприятия	2		
11	Структура отдела продаж	1		
12	Новые технологии и их влияние на деятельность отдела продаж	1		
	Тема 5. Предприимчивость	2		
13	Роли руководителя: лидер, администратор, планировщик, предприниматель	1		
14	Основные функции руководящей деятельности	1		
	Тема 6. История предпринимательства	2		
15	История предпринимательства Симбирска-Ульяновска	1		
16	Кейсы ульяновских компаний	1		
	Тема 7. Бизнес-модели	2		
17	Сетевая модель бизнеса	1		
18	Основные преимущества и недостатки сетевого маркетинга	1		
	Тема 8. Анализ рынка. Выбор рыночной ниши	3		
19	Важные этапы анализа рынка	1		
20 - 21	Ситуационный кейс «SWOT-анализ»	2		
	Тема 9. Маркетинг и продвижение	2		
22	Принципы и функции PR	1		
23	Экскурсия в рекламное агентство	1		
	Тема 10. Командообразование	4		
24	Этапы формирования команды	1		
25	Как сделать правильный выбор и как оценить будущего работника	1		
26 - 27	Подготовка к защите проектов	2		
	Тема 11. Налоги. Бухгалтерия для начинающих	3		
28	Налоговая система	1		
29	Основные постулаты теории налогообложения	1		
30	Фискальная функция налогов	1		
	Тема 12. Юридические вопросы для	2		

	начинающих			
31	Трудовые отношения в законодательстве	1		
32	Трудовое законодательство, трудовой кодекс РФ	1		
	Занятия для итоговой аттестации	2		
33 - 34	Занятия для итоговой аттестации	2		
	Итого	34		

11 класс

№ п/п	Тема	Кол-во часов	Дата по плану	Дата по факту
	Тема 1. Творческое и креативное мышление	4		
1	Инновации, творчество, креатив	1		
2	Суть творческого процесса	1		
3-4	Практический кейс на развитие креативности	2		
	Тема 2. Гибкие навыки (Soft skills)	4		
5	Навыки продаж	1		
6	Навыки презентации	1		
7-8	Ролевые игры «Продавец-Покупатель»	2		
	Тема 3. Финансовая грамотность	2		
9	Что такое акции и облигации	1		
10	Доходность и риски	1		
	Тема 4. Структура предприятия	2		
11	Структура отдела продаж Классификация и критерии выбора посредников	1		
12	Организация продаж Новые технологии и их влияние на деятельность отдела продаж	1		
	Тема 5. Предприимчивость	2		
13	Роли руководителя: лидер, администратор, планировщик, предприниматель	1		
14	Основные функции руководящей деятельности	1		

	Тема 6. История предпринимательства	2		
15	История предпринимательства Нижнего Новгорода	1		
16	Кейсы нижегородских и зарубежных компаний	1		
	Тема 7. Бизнес-модели	2		
17	Сетевая модель бизнеса	1		
18	Основные преимущества и недостатки сетевого маркетинга	1		
	Тема 8. Анализ рынка. Выбор рыночной ниши	3		
19	Важные этапы анализа рынка План анализа рынка	1		
20-21	Ситуационный кейс «SWOT-анализ»	2		
	Тема 9. Маркетинг и продвижение	3		
22	Принципы и функции PR . Интернет-маркетинг.	1		
23-24	Экскурсия в рекламное агентство	2		
	Тема 10. Командообразование	4		
25	Личные и профессиональные качества участников команды. Этапы формирования команды.	1		
26	Как сделать правильный выбор и как оценить будущего работника	1		
27-28	Подготовка к защите проектов	2		
	Тема 11. Налоги. Бухгалтерия для начинающих	3		
29	Налоговая система	1		
30	Основные постулаты теории налогообложения	1		
31	Фискальная функция налогов. НДС - что за налог и зачем он нужен.	1		
	Тема 12. Юридические вопросы для начинающих	2		
32	Трудовые отношения в законодательстве	1		
33	Трудовое законодательство, трудовой кодекс РФ	1		
	Занятия для итоговой аттестации	1		

34	Занятия для итоговой аттестации	1		
	Итого	34		

КОНТРОЛЬ И ОЦЕНИВАНИЕ РЕЗУЛЬТАТОВ ОСВОЕНИЯ УЧЕБНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ

Предусмотрена итоговая аттестация, которая проводится в форме защиты проекта.

По итогам изучения предлагаются следующие формы оценивания результатов:

- выполнение комплексного практического задания (решение ситуационной задачи).
- выполнение и защита проекта.

№ П/П	КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ БИЗНЕС - ПРОЕКТОВ	БАЛЛЫ
1.	Бизнес - идея	20
1.1.	Реалистичность	
1.2.	Команда	
1.3.	Креативность	
2.	Презентация	30
2.1.	Слайды в Power Point	
2.1.1.	Оформление (Логотип, фирменный стиль, шрифт)	
2.1.2.	Соответствие структуре	
2.1.3.	Внутреннее содержание	
2.2.	Выступление	
2.2.1.	Внешний вид (опрятность)	
2.2.2.	Невербалика (голос, жесты, мимика, убедительность)	
2.2.3.	Умение отвечать на вопросы	
3.	Маркетинг	30
3.1.	Анализ конкурентов	
3.2.	Анализ потребителей, выбор целевой аудитории	
3.3	УТП	
3.4	Реклама и продвижение (каналы коммуникаций)	
4.	Финансы	20
4.1.	Фин. План (Exel)	
	ИТОГО	100

СПИСОК РЕКОМЕНДУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Акмаева, Р.И. Инновационный менеджмент малого предприятия, работающего в научно-технической сфере: Учебное пособие / Р.И. Акмаева. – Р-н / Д: Феникс, 2012.
2. Балашов, А.П. Основы менеджмента: Учебное пособие / А.П. Балашов. – М.: Вузовский учебник, ИНФРА-М, 2012.
3. Барден, Ф. Взлом Маркетинга. Наука о том, почему мы покупаем / Ф. Барден. – МИФ, 2014.
4. Барышева А. «Продажи по-взрослому. 19 инструментов управления». – ЛитРес, 2013.
5. Беляев, Ю.М. Инновационный менеджмент: учебник для бакалавров / Ю.М. Беляев. – М.: Дашков и К*, 2013.
6. Березин, И. Маркетинговые исследования: инструкция по применению / И. Березин. – М.: Юрайт, 2012.
7. Бест, Р. Маркетинг от потребителя / Р. Бэст. – М.: МИФ, 2015.
8. Бизнес-планирование: Учебник для вузов/ Под ред. В.М. Попова, С.И. Ляпунова, С.Г. Млодика. – М.: Финансы и статистика, 2012.
9. Бугаков, В.М. Управление персоналом: Учебное пособие / Р.П. Бычков, В.М. Бугаков, В.Н. Гончаров; Под ред. В.П. Бычкова. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013.
10. Варламов А. Командообразование или мысли о командном строительстве // Менеджмент в России и за рубежом. – 2004. – № 9.
11. Веснин В.Р. Основы менеджмента: учебник / В.Р. Веснин. – М.: Проспект, 2013.
12. Вишняков, Я.Д. Инновационный менеджмент. Практикум: Учебное пособие / Я.Д. Вишняков, К.А. Кирсанов, С.П. Киселева. – М.: КноРус, 2013.
13. Гукасьян, Г.М. Экономическая теория: Учебник и практикум / Е.М. Гукасьян, Г.А. Маховикова, В.В. Амосова. – М.: Юрайт, 2013.
14. Джейфри, М. Маркетинг, основанный на данных / М. Джейфри. – М.: МИФ, 2013.
15. Иванов, В.В. Антикризисный менеджмент в гостиничном бизнесе / В.В. Иванов, А.Б. Волов. – М.: ИНФРА-М, 2013.
16. Иванов, Л. Маркетинговый конвейер / Л. Иванов. – М.: Иванов и партнеры, 2014.
17. Иванова С. «Продажи на 100%. Эффективные техники продвижения товаров и услуг» — 3-е изд. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. — 274 с. — (Серия «Бизнес на 100%»).
18. Ким, У. Чан. Стратегия голубого океана: Как создать свободную нишу и перестать бояться конкурентов/ У. Чан Ким, Р. Моборн. – 3-е изд.– М.: Hippo, 2008.
19. Кови С. Семь навыков лидера. – Минск: Вегапринт, 2010.

20. Котлер, Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер, Г. Армстронг, В. Вонг, Дж. Сондерс. – 5-е европейское издание. – ИД Вильямс, 2014.
21. Кукушкина, В.В. Антикризисный менеджмент: Монография / В.В. Кукушкина. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013.
22. Лайкен А. Искусство успевать. – М.: Издательство Рефл - Бук, 2011.
23. Линдстром, М. Buy-ology. Увлекательное путешествие в мозг современного потребителя / пер. с англ. – М.: ЭКСМО, 2010.
24. Липсиц, И.В. Ценообразование / И.В. Липсиц. – М.: Юрайт, 2013.
25. Лукичева, Л.И. Управленческие решения: учебник / Л.И. Лукичева. – М.: ОМЕГА-Л, 2014.
26. Маховикова, Г.А. Экономическая теория: Учебник и практикум / Г.А. Маховикова. – Люберцы: Юрайт, 2015.
27. Мескон, М.Х. Основы менеджмента / М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури; [пер. с англ. О.И. Медведь]. – М.: Вильямс, 2012.
28. Нисимчук А.С. Экономическое образование школьников. Кн. для учителя. – М.: Просвещение, 2011.
29. Основы управления персоналом / Под ред. Б.М. Генкина. – М. – СПб.: Питер, 2002.
30. Построение команды по Мередиту Белбину (интервью с М. Белбином) // Менеджмент в России и за рубежом. – 2005. – №3.
31. Рэкхем Н. «СПИН-продажи. Практическое руководство». – М.: Манн, Иванов, Фербер, 2009.
32. Соловьев, Б.А. Маркетинг: учебник / Б.А. Соловьев, А.А. Мешков, Б.В. Мусатов. – М.: Инфра-М, 2014.
33. Стелзнер, М. Контент-маркетинг / М. Стелзнер. – МИФ, 2012.
34. Сьюэлл, К. Клиенты на всю жизнь / К. Сьюэлл. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2005.
35. Чернецова, Н.С. Экономическая теория: Учебное пособие / Н.С. Чернецова, В.А. Скворцова, И.Е. Медушевская. – М.: КноРус, 2013.
36. Шевченко, Д.А. Реклама. Маркетинг. PR / Д.А. Шевченко. – М.: РГТУ, 2014.
37. Шишкин, А.Ф. Экономическая теория. В 2 т. Т. 1 / А.Ф. Шишкин, Н.В. Шишкина. – М.: КДУ, 2013.
38. Экономическая теория. Концептуальные основы и практика: Научное издание / Под ред. В.Ф. Максимовой. – М.: ЮНИТИ, 2015.

Интернет-ресурсы:

1. Центральный Банк Российской Федерации www.cbr.ru
2. Министерство финансов РФ www.mfin.ru/ru
3. Федеральная налоговая служба www.nalog.ru
4. Пенсионный фонд РФ www.pfrf.ru
5. Роспотребнадзор www.rosпотребнадзор.ru
6. <http://openbusiness.ru>
7. <http://biznet.ru>

8. http://vseidei.biz
9. http://www.1000ideas.ru
10. http://www.e-xecutive.ru
11. www.hobiz.ru
12. http://www.opora.ru
13. http://www.adbusiness.ru
14. http://www.hr-portal.ru
15. http://www.smallbusiness.ru
16. https://www.business-class.pro