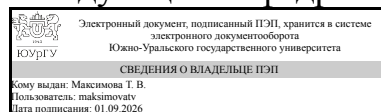


УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой



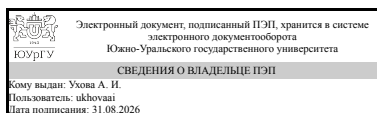
Т. В. Максимова

РАБОЧАЯ ПРОГРАММА практики

Практика Учебная практика (ознакомительная)
для направления 38.04.02 Менеджмент
Уровень Магистратура
магистерская программа Стратегический и инновационный маркетинг
форма обучения очная
кафедра-разработчик Менеджмент

Рабочая программа составлена в соответствии с ФГОС ВО по направлению подготовки 38.04.02 Менеджмент, утверждённым приказом Минобрнауки от 12.08.2020 № 952

Разработчик программы,
к.экон.н., доцент



А. И. Ухова

1. Общая характеристика

Вид практики

Учебная

Тип практики

ознакомительная

Форма проведения

Дискретно по видам практик

Цель практики

Закрепить теоретические знания, полученные при изучении профессиональных дисциплин, приобрести практические навыки работы в области маркетинга

Задачи практики

- ознакомление с особенностями деятельности организации и ее структурных подразделений;
- выработка практических навыков анализа функционирования организации в области маркетинговой деятельности;
- формирование практических навыков маркетингового анализа и исследований;

Краткое содержание практики

Практика предполагает изучение деятельности предприятия и формирование первоначальных навыков профессиональной деятельности

2. Компетенции обучающегося, формируемые в результате прохождения практики

Планируемые результаты освоения ОП ВО	Планируемые результаты обучения при прохождении практики
УК-1 Способен осуществлять критический анализ проблемных ситуаций на основе системного подхода, вырабатывать стратегию действий	Знает:- подходы к организации маркетинговой деятельности на предприятии, перспективные направления исследований
	Умеет:- проводить анализ маркетинговой деятельности предприятия
	Имеет практический опыт:- разработки перечня потенциальных проблем/направлений совершенствования маркетинговой деятельности предприятия
УК-3 Способен организовывать и руководить работой команды, вырабатывая командную стратегию для	Знает:- принципы эффективной командной работы
	Умеет:- работать в команде, эффективно

достижения поставленной цели	взаимодействуя с членами команды для достижения общих целей
	Имеет практический опыт:- адаптации в новом коллективе и встраивания в команду в рамках проведения исследования
УК-6 Способен определять и реализовывать приоритеты собственной деятельности и способы ее совершенствования на основе самооценки	Знает:- технологии личностного и профессионального роста
	Умеет:- эффективно осуществлять собственные научные изыскания и достигать поставленной цели в условиях существующих ограничений
	Имеет практический опыт:- эффективного самоменеджмента в достижении целей исследования
ПК-2 Способен осуществлять разработку инструментальных стратегий маркетинга	Знает:- элементы комплекса маркетинга (4Р), положения современных маркетинговых концепций
	Умеет:- анализировать деятельность компании по элементам концепции "маркетинг-микс"
	Имеет практический опыт:- проведения анализа решений предприятия по элементам комплекса маркетинга и разработки рекомендации по их развитию
ПК-4 Способен планировать и осуществлять контроль маркетинга в организации	Знает:- методы оперативного контроля маркетинга
	Умеет:- оценивать маркетинговую деятельность компании в разрезе отдельных задач маркетинг-микса
	Имеет практический опыт:- планирования и проведения мониторинга оперативной маркетинговой деятельности компании в разрезе отдельных задач маркетинг-микса
ПК-5 Способен управлять маркетинговой деятельностью организации в различных отраслях, рынках и сферах деятельности	Знает:- основы отраслевого маркетинга, специфику потребительских и промышленных рынков, маркетинга в сфере услуг и особенности инструментария маркетинга в зависимости от отраслевой принадлежности компании
	Умеет:- определять отраслевую специфику бизнеса и обосновывать применение технологий и инструментов с учетом этой специфики
	Имеет практический опыт:- обоснования отраслевой специфики маркетинговой деятельности предприятия в рамках

	самостоятельного исследования
ПК-7 Способен планировать и проводить маркетинговые исследования и анализ рынков	Знает:- концепцию маркетинга взаимодействия, подходы к исследованию потребителей и конкурентов
	Умеет:- применять методы анализа элементов маркетинговой среды компании, проводить анализ потребителей, конкурентов, поставщиков
	Имеет практический опыт:- оценки факторов среды косвенного воздействия (макросреды), оценки влияния макросреды на положение компании, проведения анализа потребителей, конкурентного анализа

3. Место практики в структуре ОП ВО

Перечень предшествующих дисциплин, видов работ	Перечень последующих дисциплин, видов работ
Семинар по стратегическому и инновационному маркетингу Системный анализ в экономике и управлении Стратегии взаимоотношений с потребителями Современные маркетинговые стратегии Стратегии в менеджменте Маркетинг инноваций Современные концепции маркетинга Отраслевой маркетинг Учебная практика (научно-исследовательская работа) (1 семестр) Учебная практика (научно-исследовательская работа) (2 семестр)	Маркетинг в цифровой среде Маркетинг на международном рынке товаров и услуг Оценка эффективности и результативности маркетинговой деятельности Маркетинговое планирование Лидерство и командный менеджмент Правовое регулирование маркетинговой деятельности Маркетинговый анализ в отраслях и сферах Методы исследования рынков и маркетинговый анализ Управление маркетинговой деятельностью Современные технологии маркетинга Международный маркетинг Производственная практика (научно-исследовательская работа) (3 семестр) Производственная практика (научно-исследовательская работа) (4 семестр) Производственная практика (практика по профилю профессиональной деятельности) (2 семестр) Производственная практика (преддипломная) (4 семестр)

Требования к «входным» знаниям, умениям, навыкам студента, необходимым для прохождения данной практики и приобретенным в результате освоения предшествующих дисциплин:

Дисциплина	Требования
Современные маркетинговые стратегии	Знает: - структуру и содержание маркетинговых стратегий организации и их место в системе стратегического управления, - теоретические основы разработки общей стратегии компании в соответствии со спецификой целевых рынков;- принципы и методы осуществления стратегической маркетинговой деятельности компании;- типологию маркетинговых стратегий Умеет: - разрабатывать решения в области продуктовых и ценовых стратегий, стратегий распределения и продвижения, - разрабатывать стратегии маркетинга, обеспечивающие реализацию общей стратегии компании;- обосновывать выбор стратегии сегментирования, стратегии позиционирования, конкурентных стратегий;- использовать инструменты стратегического планирования (матрица БКГ, матрица оценки возможностей (Opportunity Evaluation Matrix) и др.) в процессе выбора стратегии Имеет практический опыт: - разработки решений на инструментальном уровне маркетинга на основе кейс-технологий, - выбора релевантных аналитических инструментов и использования инструментов стратегического планирования
Современные концепции маркетинга	Знает: - основные тенденции развития маркетинговых концепций, содержание элементов комплекса маркетинга, роль продукта как части комплекса маркетинга, концепции ЖЦТ, стратегии товарного ассортимента, - модель и основные элементы маркетинговой среды компании Умеет: - анализировать и оценивать решения в области продуктовых и ценовых стратегий, стратегий распределения и продвижения, - применять методы анализа макро- и микросреды Имеет практический опыт: - разработки плана маркетинговых мероприятий на основе кейс-технологий, - разработки маркетинговых решений на основе анализа рыночной ситуации с использованием кейс-технологий
Маркетинг инноваций	Знает: - особенности анализа и прогнозирования рынка инновационных продуктов, свойства и специфику инновационного продукта, -

	понятийный аппарат в области маркетинговых составляющих инноваций, инновационных товаров (услуг) Умеет: - планировать и проводить исследования конкуренции и уровня спроса на инновацию, осуществлять выбор релевантных источников информации о рынке инноваций, - определять конкурентоспособный ассортимент товаров и услуг организации и проводить тестирование инновационных товаров Имеет практический опыт: - разработки плана исследования и анализа рынка инноваций, - подготовки рекомендаций для принятия маркетинговых решений в отношении товаров
Семинар по стратегическому и инновационному маркетингу	Знает: - цели и виды маркетингового исследования потребителей, - подходы, методики и инструменты стратегического анализа отраслей и рынков, - перспективные направления научных исследований в сфере маркетинга Умеет: - формировать цели и задачи проведения маркетингового исследования, обосновывать использование методов и инструментов исследования потребителей, - применять методы стратегического анализа в процессе формирования стратегии организации, - определять цели, задачи и основные этапы исследования Имеет практический опыт: - составления плана исследования потребителей и разработки письменных опросников (анкет), - проведения стратегического анализа компании и оценки конкурентной среды с использованием различных моделей и методов, - выбора вторичных источников информации при проведении самостоятельного научного исследования
Отраслевой маркетинг	Знает: - методику проведения анализа отраслей, специфику методов маркетингового анализа на различных типах рынков, - особенности маркетинговой деятельности в различных отраслях, специфику маркетинговых технологий, методов и инструментов в промышленном маркетинге, в сфере услуг, торговле и других отраслях Умеет: - определять географические, продуктовые границы исследуемого рынка, оценивать целесообразность применения методов и инструментов анализа в зависимости от типа отрасли или конкретного рынка, - адаптировать методы и инструменты маркетинга к отраслевым

	особенностям и специфике сферы деятельности компании Имеет практический опыт: - оценки основных экономических характеристик исследуемой отрасли, - обоснования границ исследуемого объекта при отраслевом анализе и выявления специфики отрасли, рынка или сферы деятельности
Системный анализ в экономике и управлении	Знает: определения, свойства, классификацию систем, основные свойства и закономерности их эволюции; основные положения, принципы, процедуры и методологию системного анализа; основы теории системных исследований, методологию формирования (представления) и анализа экономических ситуаций; современные технологии работы с информацией; методы организации вычислительного эксперимента на имитационной модели. Умеет: идентифицировать и структурировать системы; применять средства визуализации и инструменты принятия решений в процессе анализа систем; создавать имитационные модели; применять положения и методологические процедуры системного подхода при исследовании проблем в теории и практике; корректно выполнять сбор и анализ статистических показателей моделируемых процессов; на основе критического анализа вырабатывать стратегию действий для решения проблемных ситуаций с применением инструментария системного подхода. Имеет практический опыт: применения положений системного подхода и системного анализа при исследовании проблемных ситуаций в теории и практике; проведения исследования экономических процессов с применением инструментария системного анализа; имитационного моделирования для решения проблемных ситуаций и интерпретации полученных результатов; принятия решений на основе результатов имитационного исследования.
Стратегии в менеджменте	Знает: - основные концепции стратегического менеджмента, этапы процесса стратегического управления, уровни стратегий компании (пирамида) и взаимосвязь различных видов стратегий компании, - основные подходы к разработке стратегии организации, виды стратегий организации и этапы процесса стратегического

	управления Умеет: - согласовывать маркетинговые решения на инструментальном уровне с функциональными и деловыми стратегиями компании, - разрабатывать миссию и цели организации, обосновывать выбор стратегии бизнеса на корпоративном и бизнес-уровне Имеет практический опыт: - разработки планов мероприятий по реализации стратегических решений, - разработки, обоснования и оценки стратегических решений бизнеса на основе учебных кейсов
Стратегии взаимоотношений с потребителями	Знает: - основы поведения потребителей, особенности поведения потребителей на рынках B2B и B2C, методы исследования потребителей, - концепцию маркетинга взаимодействия и положения клиентоориентированного подхода, стратегии построения взаимоотношений с потребителями, методику расчета пожизненной стоимости клиента (CLTV) Умеет: - определять и обосновывать необходимость маркетинговых исследований потребителей, планировать и проводить маркетинговое исследование потребителей на потребительском и промышленном рынке, - разрабатывать программы взаимодействия с потребителями, применять методы привлечения и удержания клиентов, работать с жалобами клиентов Имеет практический опыт: - разработки плана исследования потребителей, - анализа процесса взаимодействия с потребителями на предприятии и разработки рекомендаций по его совершенствованию
Учебная практика (научно-исследовательская работа) (2 семестр)	Знает: - формы и виды научных коммуникаций, - методы самооценки в профессиональной среде, - элементы методологии научного исследования Умеет: - использовать научный стиль изложения в письменных и устных коммуникациях, - критически оценивать собственную деятельность при планировании самостоятельных исследований, - определять перспективные направления исследований и разрабатывать методологию научного исследования Имеет практический опыт: - применения научной терминологии при планировании самостоятельного научного исследования, - определения приоритетов при планировании

	самостоятельного исследования, - обоснования актуальности направлений исследования, определения целей и предмета исследований, проведения обзора методов исследования, формулирования гипотезы исследования
Учебная практика (научно-исследовательская работа) (1 семестр)	Знает: - формы и виды профессиональных коммуникаций, - приемы и технологии самооценки, - современные концепции маркетинга Умеет: - использовать профессиональную терминологию в устных и письменных коммуникациях, - критически оценивать возможности при разработке планов исследования, определять дефицит ресурсов и формулировать цели исследования с учетом имеющихся ограничений, - проводить анализ и критически оценивать результаты исследований в области маркетинга, реализуемых в современной научной среде Имеет практический опыт: - применения профессиональной терминологии при формулировании и защите результатов самостоятельного исследования, - разработки реалистичных целей самостоятельного научного исследования, - работы с информационными источниками, научного поиска

4. Объём практики

Общая трудоемкость практики составляет зачетных единиц 3, часов 108, недель 2.

5. Структура и содержание практики

№ раздела (этапа)	Наименование или краткое содержание вида работ на практике	Кол-во часов
1	Подготовительный	10
2	Производственный	80
3	Отчетный	18

6. Формы отчетности по практике

По окончании практики, студент предоставляет на кафедру пакет документов, который включает в себя:

- дневник прохождения практики, включая индивидуальное задание и характеристику работы практиканта организацией;
- отчет о прохождении практики.

Формы документов утверждены распоряжением зав. кафедрой от 01.09.2021 №301-31/231-1.

7. Фонд оценочных средств для проведения текущего контроля успеваемости, промежуточной аттестации обучающихся по практике

Вид промежуточной аттестации – дифференцированный зачет. Контроль качества освоения образовательной программы осуществляется в соответствии с Положением о балльно-рейтинговой системе оценивания результатов учебной деятельности обучающихся.

7.1. Контрольные мероприятия (КМ)

№ КМ	Семестр	Вид контроля	Название контрольного мероприятия	Вес	Макс.балл	Порядок начисления баллов	Учитывается в ПА
1	2	Текущий контроль	КРМ 1 утверждение цели, задач и индивидуального задания на практику в дневнике практики	1	2	2 балла - утверждены цели, задач и индивидуальное задание на практику в дневнике практики 1 балл - утверждены цели, задач в дневнике практики 0 баллов - не утверждены цели, задач и индивидуальное задание на практику в дневнике практики	дифференцированный зачет
2	2	Текущий контроль	КРМ 2 проверка содержания отчета (раздел 1)	1	2	Максимальный балл 2 - представленный материал соответствует требованиям программы практики (раздел 1), отчет соответствует требованиям оформления; 1 балл - представленный материал соответствует требованиям программы практики (раздел 1), но материал изложен кратко	дифференцированный зачет

						без выводов, отчет соответствует требованиям оформления; 0 баллов - представленный материал не соответствует программе практики (раздел 1).	
3	2	Текущий контроль	КРМ 3 проверка содержания отчета (раздел 2)	1	2	Максимальный балл 2 - представленный материал соответствует требованиям программы практики (раздел 2), отчет соответствует требованиям оформления; 1 балл - представленный материал соответствует требованиям программы практики (раздел 2), но материал изложен кратко без выводов, отчет соответствует требованиям оформления; 0 баллов - представленный материал не соответствует программе практики (раздел 2).	дифференцированный зачет
4	2	Текущий контроль	КРМ 4 проверка содержания отчета (раздел 3)	1	2	Максимальный балл 2 - представленный материал соответствует требованиям программы практики (раздел 3), отчет соответствует	дифференцированный зачет

						требованиям оформления; 1 балл - представленный материал соответствует требованиям программы практики (раздел 3), но материал изложен кратко без выводов, отчет соответствует требованиям оформления; 0 баллов - представленный материал не соответствует программе практики (раздел 3).	
5	2	Промежуточная аттестация	защита отчета производственной практики	-	6	2 балла - за защиту отчета (2 балла - на защите представлена презентация, доклад по результатам отчета; 1 балл - представлен только доклад по результатам отчета; 0 баллов - не представлена презентация и не представлен доклад); 2 балла - за ответы на вопросы по отчету (2 балла - студент ответил правильно на все вопроса; 1 балл - студент ответил правильно не на все вопросов; 0 баллов - студент не дал ответ на вопросы или не	дифференцированный зачет

						верно ответил на вопросы); 1 балл - за оформление по стандарту ЮУрГУ (1 балл - работа оформлена по требованиям, 0 баллов - работа оформлена не по требованиям); 1 балл - за своевременность защиты работы (по срокам учебного плана) (1 балл - работа представлена в срок согласно учебному плану; 0 баллов - работа представлена с опозданием более чем 1 неделю).	
--	--	--	--	--	--	---	--

7.2. Процедура проведения, критерии оценивания

Оценивание защиты отчета по практике. Процедура защиты проходит перед комиссией или преподавателем, назначенным руководителем программы. Защита отчета по практике, как правило, состоит в коротком докладе (8–10 минут) студента с представлением соответствующей презентации и в ответах на вопросы по существу отчета. В результате защиты отчета по практике студент получает зачет с оценкой. На дифференцированном зачете происходит оценивание знаний, умений и приобретенного опыта обучающихся по дисциплине на основе полученных оценок за контрольно-рейтинговые мероприятия текущего контроля и промежуточной аттестации. В результате складывается совокупный рейтинг студента, который дифференцируется в оценку и проставляется в ведомость, зачетную книжку студента. Отлично: Величина рейтинга обучающегося по дисциплине 85...100 %
 Хорошо: Величина рейтинга обучающегося дисциплине 75...84 %
 Удовлетворительно: Величина рейтинга обучающегося по дисциплине 60...74 %
 Неудовлетворительно: Величина рейтинга обучающегося по дисциплине 0...59 %.

7.3. Оценочные материалы

Компетенции	Результаты обучения	№ КМ				
		1	2	3	4	5
УК-1	Знает: - подходы к организации маркетинговой деятельности на предприятии, перспективные направления исследований				++	
УК-1	Умеет: - проводить анализ маркетинговой деятельности предприятия			+++		
УК-1	Имеет практический опыт: - разработки перечня потенциальных проблем/направлений совершенствования маркетинговой деятельности				++	

	предприятия					
УК-3	Знает: - принципы эффективной командной работы	+				+
УК-3	Умеет: - работать в команде, эффективно взаимодействуя с членами команды для достижения общих целей					+
УК-3	Имеет практический опыт: - адаптации в новом коллективе и встраивания в команду в рамках проведения исследования					+
УК-6	Знает: - технологии личностного и профессионального роста	+				+
УК-6	Умеет: - эффективно осуществлять собственные научные изыскания и достигать поставленной цели в условиях существующих ограничений	+				+
УК-6	Имеет практический опыт: - эффективного самоменеджмента в достижении целей исследования	+			++	
ПК-2	Знает: - элементы комплекса маркетинга (4Р), положения современных маркетинговых концепций				++	
ПК-2	Умеет: - анализировать деятельность компании по элементам концепции "маркетинг-микс"				++	
ПК-2	Имеет практический опыт: - проведения анализа решений предприятия по элементам комплекса маркетинга и разработки рекомендации по их развитию				++	
ПК-4	Знает: - методы оперативного контроля маркетинга		+		+	
ПК-4	Умеет: - оценивать маркетинговую деятельность компании в разрезе отдельных задач маркетинг-микса			++	+	
ПК-4	Имеет практический опыт: - планирования и проведения мониторинга оперативной маркетинговой деятельности компании в разрезе отдельных задач маркетинг-микса			+++		
ПК-5	Знает: - основы отраслевого маркетинга, специфику потребительских и промышленных рынков, маркетинга в сфере услуг и особенности инструментария маркетинга в зависимости от отраслевой принадлежности компании		+			+
ПК-5	Умеет: - определять отраслевую специфику бизнеса и обосновывать применение технологий и инструментов с учетом этой специфики		+		++	
ПК-5	Имеет практический опыт: - обоснования отраслевой специфики маркетинговой деятельности предприятия в рамках самостоятельного исследования				++	
ПК-7	Знает: - концепцию маркетинга взаимодействия, подходы к исследованию потребителей и конкурентов			+++		
ПК-7	Умеет: - применять методы анализа элементов маркетинговой среды компании, проводить анализ потребителей, конкурентов, поставщиков			+++		
ПК-7	Имеет практический опыт: - оценки факторов среды косвенного воздействия (макросреды), оценки влияния макросреды на положение компании, проведения анализа потребителей, конкурентного анализа			+++		

Типовые контрольные задания по каждому мероприятию находятся в приложениях.

8. Учебно-методическое и информационное обеспечение практики

Печатная учебно-методическая документация

а) основная литература:

1. Лапыгин, Ю. Н. Теория организации и организационное поведение [Текст] учеб. пособие по специальности "Менеджмент орг." Ю. Н. Лапыгин. - М.: ИНФРА-М, 2014. - 327, [2] с.

б) дополнительная литература:

Не предусмотрена

из них методические указания для самостоятельной работы студента:

1. Демченко А.И., Ахтямов М.К., Асташова Ю.В. Studying intership (introductory intership) in the master's degree on Economics and Management / Учебная практика (ознакомительная практика) по направлениям подготовки магистров "Экономика" и "Менеджмент", Methodological guidelines / Методические указания. - Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, 2022.

Электронная учебно-методическая документация

№	Вид литературы	Наименование ресурса в электронной форме	Библиографическое описание
1	Дополнительная литература	Электронно-библиотечная система издательства Лань	Исаев, А. А. Интегрированные маркетинговые коммуникации : учебное пособие / А. А. Исаев. — Владивосток : ВГУЭС, 2020. — 76 с. https://e.lanbook.com/book/170239
2	Дополнительная литература	Электронно-библиотечная система издательства Лань	Маркетинг в отраслях и сферах деятельности : учебник / под редакцией А. Л. Абаева [и др.]. — Москва : Дашков и К, 2019. — 433 с. — ISBN 978-5-394-03141-0. https://e.lanbook.com/book/119283
3	Дополнительная литература	Электронно-библиотечная система издательства Лань	Мухина, Ю. М. How to Market a Product : хрестоматия / Ю. М. Мухина. — Москва : РУТ (МИИТ), 2020. — 37 с. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. https://e.lanbook.com/book/175938
4	Основная литература	Образовательная платформа Юрайт	Корнеева, И. В. Маркетинг : учебник и практикум для вузов / И. В. Корнеева, В. Е. Хруцкий. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 436 с. https://urait.ru/bcode/490858
5	Основная литература	Образовательная платформа Юрайт	Калюжнова, Н. Я. Современные модели маркетинга : учебное пособие для вузов / Н. Я. Калюжнова, Ю. Е. Кошурникова ; под общей редакцией Н. Я. Калюжновой. — 2-е изд., испр. и доп. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 170 с. https://urait.ru/bcode/492979
6	Основная литература	Образовательная платформа Юрайт	Маркетинг в отраслях и сферах деятельности : учебник и практикум для вузов / С. В. Карпова [и др.] ; под общей редакцией С. В. Карповой, С. В. Мхитаряна. — Москва : Издательство Юрайт, 2022. — 396 с. https://urait.ru/bcode/490035
7	Методические пособия для самостоятельной работы студента	Электронно-библиотечная система издательства Лань	Учебная практика (практика по получению первичных профессиональных умений и навыков) : методические указания / составители Н. А. Савельева, И. Ю. Столярова. — Сочи : СГУ, 2018. — 40 с. — Текст : электронный // Лань : электронно-библиотечная система. https://e.lanbook.com/book/147857

9. Информационные технологии, используемые при проведении практики

Перечень используемого программного обеспечения:

1. Microsoft-Windows(бессрочно)
2. Microsoft-Office(бессрочно)
3. ФГАОУ ВО "ЮУрГУ (НИУ)"-Портал "Электронный ЮУрГУ" (<https://edu.susu.ru>)(бессрочно)

Перечень используемых информационных справочных систем:

Нет

10. Материально-техническое обеспечение практики

Место прохождения практики	Адрес места прохождения	Основное оборудование, стенды, макеты, компьютерная техника, предустановленное программное обеспечение, обеспечивающие прохождение практики
ООО «ИФК «Титан74»	454048, Челябинск, Верхнеуральская, 18	Рабочее место: стол, компьютер, копировальный аппарат
ООО Аналитический центр "Алгоритм"	454092, Челябинск, ул. Елькина, 90а	Рабочее место: стол, компьютер, копировальный аппарат
ООО Компания "Инмаркон"	454092, г.Челябинск, ул. Энтузиастов, 37, оф.1	Рабочее место: стол, компьютер, копировальный аппарат