Министерство образования и науки Российской Федерации

Саратовский государственный технический университет

Балаковский институт техники, технологии и управления

Кафедра: ЭОУ

Специальность: ЭУМ

**КОНТРОЛЬНАЯ РАБОТА №2**

по предмету: Организация предпринимательской деятельности

на тему: «Алгоритм выбора и реализации предпринимательской идеи»

Выполнили

ст.гр. ЭУМ-51з

Удалова К.Н.

Корсакова Е.В.

Клюшкина Е.В.

Балдовских А.В.

Проверила

Дорожкина Е.Г.

Балаково 2009

**Содержание**

1. Выбор предпринимательской идеи

* 1. Этап накопления идей
	2. Этап отбора конкретных идей
	3. Сравнительный анализ отобранных предпринимательских идей

2. Алгоритм реализации предпринимательской идеи – принятия предпринимательского решения

2.1 Этап составления схемы реализации идеи

2.2 Этап документального оформления процесса реализации предпринимательского решения

Список используемой литературы

**1. Выбор предпринимательской идеи**

**1.1 Этап накопления идей**

*1 идея: Открытие мини пекарни*

Несмотря на значительное снижение среднедушевого потребления хлеба в России, этот вкусный продукт, имеющий давние традиции, по-прежнему остается основным в нашей стране. Преимущества малого хлебопечения очевидны: всегда свежий хлеб, всегда рядом с домом, индивидуальный (что желательно и даже возможно) подход к покупателю, знание его вкусов и соответствие им. Да, мини-пекарни не в состоянии выдавать такой же объем продукции, что и крупные заводы (40–50 тонн в день). Но этого, как правило, и не требуется, ведь маленькое производство должно быть гибким, способным вовремя «перестроиться», изменить ассортимент. Мини-пекарни могут наладить эффективный производственный процесс в кратчайшие сроки и предложить потребителю другую, порой более вкусную, разнообразную и полезную продукцию.

*2 идея: Производство офисной мебели*

Производство мебели это хорошее направление бизнеса для небольшой компании. Самыми быстрыми темпами развивается сегмент офисной мебели: с 2000 года продажи ежегодно вырастают на 20-25%. И так как, в нашем городе все больше и больше открывается офисов и магазинов, открытие мебельной компании - это выгодное вложение. Также и в последние пять лет люди все чаще стали полностью обновлять свои кухни, даже если их старая мебель еще остается добротной, – людям хочется новизны.

*3 идея: Открытие автомастерской*

Можно утверждать вполне определенно, что вложения в автомастерскую – одни из самых надежных и будут оставаться таковыми до тех самых пор, пока кто-то не придумает абсолютно не ломающийся автомобиль. А в нашем городе их достаточно много, да и средства на ремонт дорог наше правительство тратить не спешит. Также раз в год для каждого автолюбителя услуга по техобслуживанию (ТО) становится самой актуальной, а для сервисов – одной из самых прибыльных и востребована она постоянно.

*4 идея: Открытие шиномонтажа*

Пожалуй, одна из самых популярных и востребованных услуг на рынке автосервисов – шиномонтаж, ведь как минимум два раза в год, осенью и весной, каждый автолюбитель не может без нее обойтись. Организация шиномонтажной мастерской – это возможность получения не слишком впечатляющего, но стабильного дохода. Кроме того, следует помнить, что ежегодно в нашем городе рост числа автомобилей происходит все более интенсивными темпами, а значит, наше предприятие не останется без клиентов.

*5 идея: Открытие спорт – бара*

В настоящее время популярность спортивных баров непрерывно возрастает, а в нашем городе их не очень много. Резко возросла популярность спортивных соревнований, все большее количество населения становится болельщиками, стремясь почувствовать гордость за достижения любимых команд, и находят в спорте отдушину от житейских проблем. Очень многие хотели бы иметь возможность болеть за своих любимцев не дома перед телевизором, а в окружении друзей, с которыми можно было бы поделиться своим мнением, оценить качество трансляции, компетентность комментаторов, а также комфорт и уют бара. Поэтому очень важно чтобы и в нашем городе открывалось как можно больше спортивных баров.

*6 идея: Открытие мастерской по ремонту обуви.*

По статистке, каждая десятая пара требует ремонта уже в первом сезоне, а каждая тридцатая, выполненная из дорогих материалов, — сложного ухода с использованием профессиональных средств. А это значит, что спрос на услуги сапожников был, есть и будет всегда. Тем более, что обувной рынок в России растет стабильными темпами.

Наиболее востребованные в мастерских услуги — постановка набоек, подметок и замена молний. В последнее время спросом пользуются и замена сломанных каблуков и обтяжка обуви заново. Однако современные мастерские способны выполнять до 20 видов работ по ремонту обуви.

Средняя мастерская принимает по 20–30 заказов в день. Но на первых порах, количество заказов будет конечно ограничено, пока мастер не наработает базу постоянных клиентов.

*7 идея: Открытие салона красоты для животных.*

Рынок является быстрорастущим и экономически привлекательным для появления новых салонов. В нашем городе нет специализированных салонов. Небольшой комфортабельный зоосалон общей площадью 64 кв.м. Режим работы – ежедневно с 10 до 20 часов. Количество мастеров-груммеров – 3человека, всего персонала 5 человек. Источники дохода салона-магазина – косметологические услуги (стрижка, мытье, обработка когтей, чистка ушей, удаление зубного камня, подготовка к выставке и пр.), продажа товаров, аксессуаров, одежды и косметики для животных.

*8 идея: Открытие парикмахерской эконом-класса.*

Ежегодно в Балаково открывается до 15 новых парикмахерских и примерно столько же закрывается. Основной причиной их закрытия является отсутствие продуманной маркетинговой политики, а также проблемы, связанные с привлечением и удержанием квалифицированных кадров. По оценкам специалистов салонного бизнеса, бурный рост парикмахерских продлится еще 3-4 года, после чего в индустрии красоты начнется укрупнение, создание больших сетей усилиться стандартизация технологических процессов, после чего выгодно инвестировать в этот бизнес станет гораздо сложнее.

Основную долю при формировании цены на различные услуги парикмахерских эконом-класса составляет заработная плата персонала (34%) и аренда (17,6%). Наибольшее значение для потребителей услуг парикмахерских имеет вежливый персонал (77,2%), чуть меньшее - доступные цены (71,7%).

*9 идеи: Открытие частного садика.*

Детский сад, как бизнес стали рассматривать уже давно, с момента, когда действующие сады стали закрываться. Прежде, чем открыть детский садик, нужно осознать, что качество ухода за ребенком зависит от суммы вложенных денег. Создание и открытие частного детского сада – это открытие заведения, предлагающего особые услуги по воспитанию и образованию детей. Конкуренцию в этой сфере составляют государственные сады, которые имеют доступные цены, но в них трудно устроить ребенка. На частные детские сады сейчас существует стабильный спрос, и в будущем он будет только расти. Организация детского сада не принесет стремительных доходов, и стоит приложить немало усилий, чтобы получить прибыль с такого учреждения. Только грамотная организация воспитательного процесса позволит саду стать лучшим, иметь большое число воспитанников и как, следствие, быть рентабельным.

*10 идеи: Открытие интернет-кафе.*

Задача интернет-кафе как вида бизнеса, так же, как и любого другого – это, прежде всего, получение прибыли. Поэтому первоочередная задача предпринимателя при открытии собственного заведения – окупить свои расходы в максимально короткий срок и добиться стабильности и рентабельности предприятия в дальнейшем. Все остальные задачи являются только ступенями в лестнице достижения первоочередной цели. Цель данного руководства – практическая характеристика всех аспектов этого бизнеса, как составляющих частей единого комплекса под названием «интернет-кафе».

На основе сегодняшнего спроса можно сформировать будущие перспективы развития интернет-кафе. Интернет-кафе сегодня – это центр организации местной домовой сети с высокоскоростным доступом в интернет завтра. Именно поэтому компьютерные клубы и интернет-кафе считаются перспективным направлением предпринимательской деятельности. Более того, в отличие от других отраслей бизнеса, компьютерный клуб – наименее капитало- и трудоемкое предприятие. Организовав рабочий процесс один раз, в дальнейшем необходимо только его контролировать.

* 1. **Этап отбора конкретных идей**

Отбор идей осуществляется по трем критериям:

- эффективность идеи (размер предполагаемой прибыли);

- активизация потребительского интереса к предпринимателю (перспективы завоевания определенной доли рынка);

- степень доступности средств производства – производственных мощностей; сырья и рабочей силы – соответствующего уровня в необходимом количестве.

Рассмотрим каждую идею по трем этим критериям.

*1 идея: Открытие мини пекарни*

Размер предполагаемой прибыли составит 450 т.р. в месяц.

Для активизации потребительского интереса наша пекарня будет предоставлять потребителю: самую свежую и вкусную продукцию; большое разнообразие выпечек; также наша пекарня будет обращать внимание на концепцию здорового питания, и выпекать соответствующие сорта хлеба — пониженной калорийности, с биоактивными добавками. Своих покупателей мы будем привлекать аккуратной упаковкой, хорошим обслуживанием и доступными ценами.

Рынок оборудования для хлебопечения в России развит достаточно, здесь представлен практически весь спектр зарубежного и российского оборудования. Сырье для выпечки хлебобулочных изделий можно также купить в любом продуктовом магазине или на базе. Персонал можно подобрать, дав объявления в средства массовой информации. Затем провести тщательный отбор специалистов, т.к. работа пекаря требует высокого профессионализма.

1. *идея: Производство офисной мебели*

Размер предполагаемой прибыли составит 530 т.р. в месяц.

Для активизации потребительского интереса наша компания будет предоставлять: мебель хорошего качества, систему скидок для покупателей, работу под заказ и выполнение ее в установленные сроки, большой ассортимент продукции, оригинальный дизайн конструкции и высокое качество обслуживания.

Технология изготовления мебели не очень трудна и на сегодняшний момент хорошо отработана. Оборудование для изготовления мебели можно закупить в специализированных магазинах. Материал – ДСП, ДВП, MDF– производится в России достаточно и продается в любых мебельных магазинах.

1. *идея: Открытие автомастерской*

Размер предполагаемой прибыли составит 600 т.р. в месяц.

Наша автомастерская специализируется на ремонте современных автомобилей западного производства. Потому что, всеми марками подряд заниматься несерьезно, ведь у каждой модели множество своих особенностей, и если сервис заявляет, что делает все независимо от марки, то есть повод усомниться в качестве его услуг. А своих потенциальных клиентов мы будем привлекать только качественной работой, выполнением ее в установленные сроки, профессиональным обслуживанием и предоставлять гарантию своих услуг.

Оборудование для автомастерской можно приобрести в специализированных магазинах, которых у нас в городе достаточно.

1. *идея: Открытие шиномонтажа*

Размер предполагаемой прибыли составит 200 т.р. в месяц.

Преимущество нашего шиномонтажа это расположение рядом с дорогой с более интенсивным движением (например, улица Комарова). Мы будем предоставлять качественные услуги и быстрое обслуживание. К дополнению услуг шиномонтажа, получение большей прибыли и привлечение автолюбителей мы предоставим продажу шин и автомасел.

Оборудование можно приобрести в специализированных магазинах, стоимость которого не высока. Наиболее простой способ поиска персонала - размещение объявлений в средствах массовой информации. Особых требований к работникам не предъявляются, самое главное они должны грамотно выполнять возложенные на них обязательства.

1. *идея: Открытие спорт – бара*

Размер предполагаемой прибыли составит 355 т.р. , но организация спорт – бара потребует больших вложений.

В нашем спорт – баре посетители смогут вкусно пообедать и посмотреть трансляции спортивных состязаний на крупных плазменных телевизорах в приятной и уютной обстановке, а также, мы предлагаем нашим посетителям индивидуальные радиотрансляции, которые они смогут прослушивать, надев наушники, не мешая остальным клиентам. Стремясь к высокому качеству обслуживания, наша компания будет заключать договоры только с поставщиками качественных продуктов. В нашем баре будет открыт отдел, в котором посетители смогут купить спортивные сувениры. Отличное обслуживание по разумной цене, атмосфера дружелюбия и хороший сервис — залог нашего успеха.

1. *идея: Открытие мастерской по ремонту обуви.*

Размер предполагаемой прибыли составит 500 тыс.руб.

Первоначальные инвестиции в открытие обувной мастерской оцениваются в 100 тыс. рублей. Основные затраты — это приобретение оборудования и аренда помещения. Помимо станков, потребуются расходные материалы для ремонта — набойки, накладки, каблуки, клеи, кожа. От их качества зависит и закупочная стоимость. Хорошие наклейки-профилактика стоят 400-500 рублей пара, набойки — 200-250 рублей. Кроме того, мастерским приходится создавать целый банк «запчастей» — люди приносят в ремонт самые разнообразные модели обуви.

Закупать расходники можно в отечественных магазинах по продаже материалов для производства и ремонта обуви и бытовых комплексов, которые сегодня в достаточном объеме представлены на рынке.

1. *идея: Открытие салона красоты для животных.*

Размер предполагаемой прибыли составит 200 тыс.руб.

Для реализации проекта потребуется 300 тыс.руб.. На эти средства планируется разработать Интернет-сайт и логотип салона, провести ремонт помещения, закупить мебель и оборудование и пр. Предполагается, что финансирование проекта будет осуществляться за счет привлечения инвестора. Необходимо найти соответствующее помещение площадью 70 кв.м. (здание на первом этаже жилого дома, нежилого здания) на удалении от конкурентов и при обеспечении достаточного потока клиентов; обеспечить рекламную поддержку.

1. *идея: Открытие парикмахерской эконом-класса.*

Размер предполагаемой прибыли составит 200 тыс.руб.

Клиентами такого заведения становятся жители соседних домов или люди, работающие поблизости. Его специализация — оказание традиционных и малозатратных услуг, минимальный набор которых это стрижка и окраска. Главная характеристика классической парикмахерской — удобные расположение и график работы. Постоянные клиенты в таких местах, как правило, пользуются услугами «своего» мастера, знающего их волосы и предпочтения. Стоимость стрижки и укладки — около 300 руб. Дешево и без претензий.

Цена создания парикмахерской эконом-класса колеблется от 300 до 500 тыс. руб., для покупки оборудования, мебели, необходимыми материалами. Конечно, можно потратить и 150–250 тыс. руб., но тогда придется экономить буквально на всем, а бизнес можно будет классифицировать как «небольшое заведение низкого класса».

1. *идеи: Открытие частного садика.*

Размер предполагаемой прибыли составит 350 тыс.руб.

Для начала необходимо осмотреться в “дошколятском” районе, где планируется организовать дело. Если в нем имеются ведомственные и государственные хорошо обустроенные дошкольные учреждения, предоставляющие большой набор дополнительных образовательных услуг, лучше присмотреться к другому району. Самое правильное решение — арендовать помещение в привычной детсадовской двухэтажке. Их построено множество в нашем городе. Оснащение детского сада должно соответствовать требованиям Санитарных Норм и Правил для дошкольных учреждений и образовательной программе. В детском саду для детей должны быть оборудованы места:

1. для развивающих занятий и свободных игр (игрушки, канцелярия, методические пособия, детская мебель и оборудование);
2. для музыкальных занятий и двигательной активности (рабочее место с музыкальным инструментом для педагога, детские музыкальные инструменты, игрушки и оборудование для физических занятий и подвижных игр);
3. для сна (кровати, постельное белье не менее чем 2 комплекта на ребенка),
4. для хранения верхней и сменной одежды (индивидуальные шкафчики, детские диванчики),
5. .для приема пищи (посуда, приборы, мебель);
6. для санитарно-гигиенических процедур (горшки и/или детские унитазы, полотенца, хозяйственные принадлежности).

Кроме того, в саду должны быть оборудованы рабочие места с целью сопровождения детей:

1. пищеблок (посуда для приготовления пищи, бытовая техника или профессиональное оборудование, мебель, спецодежда и пр.);
2. медицинский кабинет (мебель, специальная мебель и мед. оборудование, медикаменты и приборы, холодильник, спецодежда и пр.);
3. прачечная (стиральная машина, гладильная доска, утюг, спецодежда);
4. кабинет администрации (мебель, оргтехника, канцелярия ит.п.).
5. *идеи: Открытие интернет-кафе.*

Размер предполагаемой прибыли составит 250 тыс.руб.

Решающим фактором в этом бизнесе является помещение. От того, где оно расположено, как выглядит изнутри и снаружи, будет зависеть емкость потока клиентов, а значит, и денег. Компьютерные клубы и интернет-кафе подчас расположены в совершенно различных местах и имеют число машиномест, отличающееся на порядки. Далее необходима покупка мебели, оборудования, программного обеспечения и т.д. Мебель под компьютеры может быть двух типов - самодельная либо готовая фабричная. Оборудование: по состоянию на текущий момент возможны два основных варианта компьютерной техники: на основе процессоров Intel и х86 совместимых процессоров (AMD и др.). Компьютерным залом будет управлять специальная программа из разряда клиент-сервер. На управляющем компьютере дежурного администратора будет установлена серверная часть программы, а на рабочих станциях - клиентская.

В результате было отобрано 5 идей:

* *Производство офисной мебели*
* *Открытие спорт – бара*
* *Открытие мастерской по ремонту обуви*
* *Открытие частного садика.*
* *Открытие интернет-кафе*

**1.3 Сравнительный анализ отобранных предпринимательских идей**

Данный анализ проводится по данным, полученным в результате отбора идей по вышеперечисленным критериям. Данные представим в виде таблицы, оценивая каждую идею по каждому критерию с учетом значимости каждого критерия, принимая определенный суммированный итог – рейтинг идей, на основании которого осуществляется выбор оптимальной идеи для реализации. Для расчета рейтинга идей необходимо принять шкалу оценки по каждому критерию.

Затем одним из экспертных методов определим значимость критериев в долях от единицы.

Рейтинг каждой идеи рассчитывается по формуле:

, где

- рейтинг i-ой идеи;

- значимость j-го критерии;

- баллы i-ой идеи по j-му критерию;

n – число критериев оценки.

Таблица 1 — Результаты сравнительного анализа отобранных идей

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Наименование идеи | Баллы идеи по критерию | Баллы идеи по критерию с учетом значимости критерия | Рейтинг идеи |
| 1 | 2 | 3 | 1 | 2 | 3 |
| 1 | *Производство офисной мебели* | 4 | 3 | 5 | 0,25 | 0,25 | 0,5 | 4,25 |
| 2 | *Открытие спорт – бара* | 5 | 3 | 4 | 0,7 | 0,15 | 0,15 | 4,55 |
| 3 | *Открытие мастерской по ремонту обуви* | 4 | 3 | 5 | 0,4 | 0,2 | 0,4 | 4,2 |
| 4 | *Открытие частного садика.* | 2 | 5 | 3 | 0,3 | 0,4 | 0,3 | 3,5 |
| 5 | *Открытие интернет-кафе* | 4 | 3 | 5 | 0,3 | 0,25 | 0,45 | 4,2 |

Мозговой штурм. Метод представляет собой совместное очное обсуждение проблемы группой экспертов. Метод реализуется в два этапа. Первый этап носит название "конференции идей", его длительность составляет примерно 1-1,5 часа. В ходе этого этапа эксперты выдвигают различные идеи, касающиеся трактовки анализируемой ситуации и или прогноза развития явления. Идеи протоколируются, но не обсуждаются, не критикуются. При этом идеи могут быть самыми разными, в том числе и "бредовыми". Главенствует принцип: чем больше идей, тем лучше. После перерыва, на втором этапе, идеи обсуждаются, оцениваются, и выбираются те из них, которые признаются наиболее верными. Окончательный вердикт по проблеме может быть принят путем явного или неявного голосования. Процедуры генерации и обсуждения идей могут быть в большей ими меньшей степени формализованы.

Критерием выбора оптимальной идеи для реализации служит максимальный рейтинг идеи – 4,55 открытие спорт бара.

* + 1. **Алгоритм реализации предпринимательской идеи – принятия предпринимательского решения**

**2.1 Этап составления схемы реализации идеи**

Составим общую схему реализации идеи. Методика составления такой схемы сводится к фиксации основных этапов в процессе взаимосвязанных действий, направленных на достижение результата, ожидаемого от реализации данной идеи.

Общая схема реализации идеи по открытию спорт-бара:

7

6

5

4

3

Предприниматель

и идея

1

2

8

9

10

11

1

- решение вопроса о размещении производственных мощностей (планируется открытие спорт-бара в 11 микрорайоне, помещение площадью 250м2 снимается в аренду);

2

- покупка средств для косметического ремонта;

3

- осуществление косметического ремонта;

4

 - покупка оборудование для бара и бытовой техники и др. необходимых материалов и аксессуаров для продажи болельщикам;

5

- заключение договоров с поставщиками продуктов и напитков;

6

- найм персонала: повор, бармен. Директор – Власова Е.В.; гл.бухгалтер – Балдовских А.В.; официантки – Удалова К.Н., Клюшкина Е.В.;

- сдача в аренду помещения 15 м2 букмекерской конторе;

7

 - средства, требуемые для вложения в основной и оборотный капитал вносятся собственниками;

8

9

 - какая система управления производством может быть избрана для данного проекта;

10

- за подготовку детального плана реализации проекта ответственным назначается Власова Е.В.;

11

- за реализацию готового проекта ответственной назначается Власова Е.В..

**2.2 Этап документального оформления процесса реализации предпринимательского решения**

Документальное оформление процесса реализации предпринимательского проекта – технико-экономическое обоснование.

ТЭО – предоставляет собой специально разрабатываемый документ с целью выявления экономического эффекта путем сравнения валовых расходов, необходимых для реализации проекта, и валовых доходов, которые принесёт его реализация.

В результате нас интересует *прибыль* – разница между доходами и расходами, т.к. прибыль изначально отбирает из всех идей только прибыльный проект.

Обычно ТЭО представляет собой таблицу, состоящую из 2-ух частей. В первой части учитываются все расходы; во второй – все доходы. Последняя строка таблицы показывает итог.

Таблица 2 — Структура ТЭО

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Расходы | № п/п | Доходы |
| статья | сумма | статья | сумма |
| Аренда | 125000 |  |  |  |
| 1 | Покупка материалов для косметического ремонта | 60000 | 1 | Прибыль от основной деятельности | 1000000 |
| 2 | Покупка оборудования  | 200000 | 2 | Прибыль от сдачи в аренду помещения | 10000 |
| 3 | Покупка бытовой техники | 50000 | 3 | Прибыль от продажи аксесуаров | 40000 |
| 4 | Покупка аксессуаров для продажи болельщикам | 20000 |  |  |  |
| 5 | Покупка продуктов и напитков | 150000 |  |  |  |
| 6 | З/п работникам | 60000 |  |  |  |
| Итого расходов | 665000 | Итого доходов | 750000 |
| ИТОГО 335000 |

Таким образом, от реализации данного проекта мы получим 335000 рублей.

**Список рекомендуемой литературы**

1. Лапуста М.Г. Старостин Ю.Л. Малое предпринимательство: Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2004.-454с.

2. Паханов А.В. Орг. предпринимат. Де-ти: Уч пособие: /А.В. Паханова, Н.В. Астыфьевой. – Саратов: СГТУ, 2004.-92с.

3. Предпринимательство: Учебник /Под ред. В.Я. Горфинкеля, Т.Б. Поляковой, В.А. Швандара. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ,1999.-475с.

4. Справочник индивидуального предпринимателя /Ред. Н.Р. Усманова, С.В. Бейлина. – М.: ПРИОР, 2000.-320с.

5. Нетисов А.В. Индивидуальный предприниматель: Практич. руковоство и комментарии.- 5-е изд., перераб. и доп. – М., СПб.: Торговый дом «Герда», 2000.-608с.

6. Основы предпринимательства: Уч. пособие М.М. Баранников, В.А. Воробьев, А.М. Кизимов и др. – 3-е изд., пераб. и доп. – Ростов-на-Д.: Феникс, 1999.-512с.

7. Грибов В.Д. Менеджмент в малом бизнесе: Учебник – М.: Финансы и статистика, 1999-128с.

8. Марков Т.Н. Справочник предпринимателя. – СПб.: Альфа, 1999-383с.

9. Мочерный С.В., Некрасова В,В. Основы организации предпринимательской деятельности: Учебник для вузов /Под. Общей ред. Проф. С.В. Мочерного. – М.: «Приор-издат», 2004.-224с.

10. Андронов В.В. Корпоративное предпринимательство: менеджмент, финансы, гос. регулирование. М.: Экономика, 2003.-236с.

11. Основы предпринимательской деятельности: Экономическая теория: Учебное пособие /Под ред. В.М. Власовой. – М.: Финансы и статистика, 3002.-192с.

14. Абчук В.А. Путь к успеху или курс бизнеса: Учебник. – СПб.: Мир и семья, 1998.-782с.