

Министерство образования и науки РФ
Государственное образовательное учреждение высшего профессионального образования
«Томский государственный университет систем управления и радиоэлектроники»

Кафедра Экономики

Земцова Л.В.

Методические указания по проведению практических занятий и самостоятельной
работе студентов по курсу
«Организация предпринимательской деятельности»
для специальности 080502 - «Экономика и управление на предприятии (в
машиностроении)»,
080105 Финансы и кредит

2012

Оглавление

Введение	3
Методические указания по проведению практических занятий.....	3
Методические указания по самостоятельной работе студентов.....	19
Список рекомендуемой литературы	22

Введение

Цель дисциплины «Организация предпринимательской деятельности» - изучение теории и вопросов практики предпринимательской деятельности как системы экономических, организационных и правовых отношений в рамках предпринимательских единиц.

Задачи дисциплины:

- сформулировать понятийный аппарат; составляющий конструкцию предпринимательской деятельности;
- раскрыть сущность предпринимательской идеи и предпринимательского решения;
- раскрыть роль и место малых предприятий в современных экономических условиях функционирования;
- раскрыть основной смысл, показать цели и задачи внутрифирменного предпринимательства;
- изложить основные принципы и раскрыть содержание бизнес-плана предпринимательской единицы;
- изложить основы формирования культуры предпринимательства и экономической оценки ее уровня;
- изложить принципы и методы оценки эффективности предпринимательской деятельности;
- изложить основные виды и формы предпринимательской деятельности;
- изложить порядок учреждения предпринимательской единицы.

Дисциплина «Организация предпринимательской деятельности» имеет непосредственную связь с такими дисциплинами, входящими в учебный план, как: «Правоведение», «Психология», «Информатика», «Информационные технологии в экономике», «Экономическая теория», «Статистика», «Бухгалтерский учет», «Финансы и кредит», «Менеджмент», «Экономика предприятия», «Маркетинг», «Экономическая оценка инвестиций», «Планирование на предприятии», «Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия», «Экономика отрасли», «Организация производства на предприятиях отрасли».

В результате изучения дисциплины специалист должен:

ЗНАТЬ:

- содержание и суть предпринимательства;
- виды и формы предпринимательской деятельности;
- основы формирования культуры предпринимательства;
- принципы этического делового поведения предпринимателя.

УМЕТЬ:

- формулировать банк предпринимательских идей и цели предпринимателя;
- составить бизнес-план;
- создать предпринимательскую единицу и организовать его деятельность.

ВЛАДЕТЬ:

- специальной терминологией;
- основными формами сотрудничества в сфере производства;
- принципами и методами оценки эффективности предпринимательской деятельности;
- принципами и методами самоорганизации человека в конкретной деловой среде.

Методические указания по проведению практических занятий

Тема 1. Выбор варианта решения по нескольким критериям с учетом влияющих факторов - деловая игра

Цель занятия: развитие у студентов практических навыков самостоятельной и групповой работы по анализу факторов, ограничений, влияющих на принятие решения, выбору одного из альтернативных вариантов решения по набору критериев.

Ситуация. Представьте, что вы потерпели кораблекрушение в Тихом океане. Обломки корабля и вас вынесло волной на маленький необитаемый остров диаметром не более 200 м. Уцелели несколько человек. Вы в

цивилизованной одежде. После опроса уцелевших и осмотра выброшенных на берег объектов выявлен набор полезных предметов:

- зажигалка;
- канистра с пресной водой;
- косметичка с зеркалом;
- москитная сетка;
- аварийный запас продуктов на три дня для нескольких человек;
- подробная карта Тихого океана;
- надувная подушечка;
- канистра горючего;
- средство для отпугивания акул;
- светонепроницаемый пластиковый лист;
- один литр рома;
- нейлоновый шнур;
- коробка шоколада;
- рыболовные снасти;
- слегка поврежденная весельная шлюпка;
- средство от расстройства живота;
- спасательный круг;
- набор инструментов;
- книга о первой помощи при травмах и несчастных случаях;
- мобильный телефон.

Задание. Выбрать стратегию спасения по выбранным критериям с учетом влияющих факторов.

Порядок выполнения работы.

Участникам следует разбиться на две группы: группу потерпевших и группу экспертов.

Задания для группы потерпевших:

- 1) выбрать лидера группы;
- 2) определить стратегию спасения группы;
- 3) проранжировать предметы по степени полезности для реализации выбранной стратегии;
- 4) определить факторы, которые могут оказать влияние на успех/провал реализации выбранной стратегии;
- 5) лидеру группы кратко изложить стратегию и рассказать о влияющих факторах группе экспертов;
- 6) после оценки экспертами стратегий сделать предположение о факторах, повлиявших на выбор экспертов.

Задание для группы экспертов (ролевой состав: студент, бабушка, генеральный директор торгового предприятия, рок-музыкант, врач-травматолог):

- 1) выбрать лидера группы;
- 2) сформулировать критерии оценки стратегий группы;
- 3) разработать шкалы оценки по критериям;
- 4) определить значимость каждого критерия;
- 5) провести оценку варианта стратегии и по критериям после презентации каждого варианта;
- 6) определить суммарный балл по каждому варианту стратегии;
- 7) лидеру группы объявить результат оценки экспертов и стратегию-победителя.

Тема 2. Выбор поставщика – ситуационная задача

АОЗТ "Вымпел" планирует в будущем году выпуск новой продукции Z в количестве 100 000 ед., что удовлетворяет потребности рынка. На изготовление единицы продукции Z необходим материал M первого сорта в количестве 24 кг. Только применяя материал именно первого сорта, предприятие "Вымпел" может изготовить качественную продукцию, удовлетворяющую потребности покупателей. На складе имеется материал M в количестве 0,5 т, однако только второго сорта. Для того чтобы в полном объеме и с минимальными для предприятия затратами удовлетворить спрос покупателей, отдел материально-

технического обеспечения установил экономичную партию закупки материала М, равную 200 т, которой соответствуют минимальные затраты на размещение, выполнение заказов и хранение запасов. Заказы на материал М должны подаваться поставщику через равные периоды времени. По расчетам планово-экономического отдела АОЗТ "Вымпел" максимальная цена закупки 1 т материала М может быть не более 2100000 руб., в противном случае предприятие не будет иметь минимальной рентабельности производства.

АОЗТ "Вымпел" испытывает недостаток оборотных средств, поэтому оно не может оплачивать материальные ресурсы до их поставки. Оплата закупаемых материалов предпочтительнее с помощью платежных поручений. Доставка материала от поставщика допустима в бумажных мешках или полиэтиленовых пакетах.

Выбор нового поставщика должен быть начат с анализа материальной потребности предприятия и возможности удовлетворения ее на рынке.

После изучения рынка разрабатывается спецификация, в которую включаются наименование материала, его характеристика, соответствие государственным стандартам, а также требования, которым должен отвечать материал в момент поставки.

Изучение рынка материалов даст возможность составить перечень потенциальных поставщиков. Отдел материально-технического снабжения установил, что материал М могут продавать четыре предприятия-изготовителя и три оптово-посреднические фирмы. Более подробное изучение поставщиков позволило представить результаты в табл. 2.

Если поставщиков немного: два или три - то критериями выбора наиболее подходящего из них служат сравнительные цены и надежность поставщиков, а также величина производственной мощности. Выбирается поставщик, наиболее полно соответствующий этим критериям.

Когда поставщиков значительно больше, выбор осуществляется в два этапа. На первом этапе производится предварительный отбор поставщиков. Для этого из первоначального списка потенциальных поставщиков (табл. 1) исключаются те, которые не удовлетворяют предприятие-покупателя. Критериями исключения поставщиков могут быть:

- удаленность поставщика (при значительной удаленности возникают большие транспортные расходы, увеличивается себестоимость изготовления продукции);
- качество и цена, не соответствующие требованиям предприятия-покупателя;
- не удовлетворяющая покупателя форма оплаты материальных ресурсов;
- не подходящая для покупателя партия поставки материалов;
- не соответствующая требованиям упаковка.

Перечисленный перечень критериев исключения из списка потенциальных поставщиков не является исчерпывающим, поскольку такие критерии зависят от конкретных условий.

Из первоначального списка потенциальных поставщиков в итоге отбирается 2-3 поставщика. Окончательный выбор поставщика осуществляется с помощью системы балльной оценки (см. в табл. 1.2).

Все перечисленные в данной таблице критерии оцениваются по одной системе баллов: 4 - по данному критерию поставщик полностью удовлетворяет требованиям покупателя; 3 - поставщик в основном соответствует требованиям предприятия-покупателя; 2 - частичное удовлетворение требований покупателя по данному критерию; 1 - полная неприемлемость поставщика для предприятия-покупателя.

Система балльной оценки выбираемого поставщика достаточно эффективна, хотя в ней присутствует некоторый элемент субъективизма.

1. Определите годовую потребность АОЗТ "Вымпел" в материале М.

2. Какова должна быть периодичность поставки материала М на склад АОЗТ "Вымпел"?

3. Изучите внимательно табл. 1.1, в которой представлен список потенциальных поставщиков материала М для АОЗТ "Вымпел", а также рекомендуемые критерии оценки поставщиков. В числе поставщиков представлены четыре предприятия-изготовителя и три оптово-посреднические фирмы.

4. Выбор нового поставщика для АОЗТ "Вымпел" проведите в два этапа. На первом этапе исключите из списка тех потенциальных поставщиков, которые не удовлетворяют АОЗТ "Вымпел" по следующим критериям:

- 1) значительной удаленности поставщиков (свыше 200 км);
- 2) цене;

- 3) сорту;
- 4) по форме оплаты;
- 5) периодичности поставок материала;
- 6) величине партии поставки материала;
- 7) размеру производственной мощности;
- 8) количеству материала, продаваемого предприятиям-конкурентам;
- 9) виду упаковки.

Таблица 1.1. - Потенциальные поставщики материала М

№ п/п	Предприятия-изготовители и оптово-посреднические фирмы	Критерии оценки поставщиков									
		Цена 1 ед. материала, тыс. руб	Сорт	Производственная мощность	K_m^*	Периодичность поставки	Минимальная партия поставки, т	Расстояние до поставщика	Форма расчетов	Вид упаковки	Ка**
1	Предприятие № 1	2000	II	5 тыс. т	4,9 тыс. т	1 раз в месяц	70	800	Предоплата	Полиэтиленовые пакеты	Отсутствует
2	Предприятие № 2	2100	I	10 тыс. т	9 тыс. т	1 раз в месяц	70	600	Платежные поручения	Бумажные пакеты	Отсутствует
3	Предприятие № 3	2000	I	8 тыс. т	7,5 тыс. т	1 раз в квартал	200	20	По договоренности	Бумажные пакеты	Имеет место
4	Предприятие № 4	2100	T	15 тыс. т	12 тыс. т	1 раз в месяц	70	150	По договоренности	Контейнеры	Имеет место
5	Оптово-посредническая фирма № 1	2200	-	-	-	по мере необходимости покупателя	по договоренности с покупателем	10	Поставка в кредит	Полиэтиленовые пакеты	Отсутствует
6	Оптово-посредническая фирма № 2	2100	II	-	-	по мере необходимости покупателя	по договоренности с покупателем	15	Оплата чеками	Бумажные пакеты	Отсутствует
7	Оптово-посредническая фирма № 3	1900	III	-	-	по мере необходимости покупателя	по договоренности с покупателем	8	Предоплата	Бумажные пакеты	Отсутствует

* K_m - количество материала, изготовляемое каждым поставщиком и передаваемое предприятиям-конкурентам

АОЗТ "Вымпел"

** Ка - коммуникационный аспект (будет ли поставщик уведомлять потребителей об осложнениях с поставщиками).

В итоге из первоначального списка отберите 2-3 наиболее приемлемых для АОЗТ "Вымпел" потенциальных поставщика.

Составьте табл. 2. Перенесите данные о выбранных поставщиках из табл.1.1 в табл.1.2. Оцените каждый критерий выбора поставщиков соответствующими баллами от 4 до 1 и проставьте баллы в соответствующие графы табл. 2. Определите суммарное количество баллов по каждому поставщику. Поставщик, имеющий максимальное количество баллов, является наиболее приемлемым для АОЗТ "Вымпел".

5. Сформулируйте обоснованность ваших выводов.

Таблица 1.2. Окончательный выбор нового поставщика

п/п	Критерии выбора поставщика	Предприятие-изготовитель (или оптово-посредническая фирма)	Баллы	Предприятие-изготовитель (или оптово-посредническая фирма)	Баллы
	Цена материала				
	Качество материала (в данной задаче сорт)				
	Периодичность поставки				
	Минимальная партия поставки				
	Расстояние от предприятия-покупателя до				
	Форма расчетов				
	Вид упаковки				
	Коммуникационный аспект				
	Стабильная цена за дополнительную поставку				
	ИТОГО		Сумма баллов		Сумма баллов

Тема 3. Планирование ассортимента новой продукции - ситуационная задача

По решению руководства предприятия «Альфа» отдел маркетинга разработал идею производства и выпуска на рынок новых изделий: А, Б, Д. Главной целью внедрения этой идеи является увеличение прибыли предприятия «Альфа». Изделия А, Б и Д соответствуют внутренней структуре предприятия; изделия А и Д вписываются в выпускаемый предприятием ассортимент, а изделие Б может быть

приспособлено к ассортименту, выпускаемому предприятием. На рынке уже имеются изделия, подобные А, Б, Д, но других модификаций и качества.

Руководство поручило отделу маркетинга решить проблему, способно ли предприятие реализовать идею разработки и выпуска на рынок новых изделий А, Б, Д. Удастся ли найти сегмент рынка для новой продукции? Для решения этой проблемы отдел маркетинга провел исследование рынка, а также проанализировал внутреннее состояние предприятия «Альфа». Результаты исследования представлены в табл. 2.1.

В этой таблице даны критерии оценки нового изделия: рыночные, товарные, производственные и сбытовые. На основании исследования рынка и анализа внутреннего состояния предприятия сформулирована характеристика изделий А, Б, Д по каждому критерию. Для окончательного решения о том, какие изделия можно отобрать для будущего производства и сбыта, отдел маркетинга разработал в соответствии с конкретными условиями предприятия «Альфа» -максимальный удельный вес в процентах каждого критерия оценки нового изделия, что дано в табл.2. 2.

Для того чтобы принять окончательное решение, какие новые изделия целесообразно отобрать для будущего производства и сбыта вам рекомендуется выполнить следующие задания:

1. Проанализируйте содержание табл.2.1.

2. На основе анализа данных табл. 2.1. определите фактический уровень в процентах каждого критерия оценки новых изделий А, Б, Д и заполните гр. 4, 6, в табл. 2.2.

Поскольку при определении фактического уровня критериев оценки новых изделий возникает субъективный фактор, то результаты у каждого лица, решающего данную ситуационную задачу, могут иметь некоторый разброс. Однако они не должны повлиять на окончательный вывод.

3. Рассчитайте итоги гр. 4, 5, 6 в табл. 2.2.

4. Для будущего производства и сбыта целесообразно отобрать те новые изделия, у которых суммарный уровень но всем критериям оценки приближается к 100 %.

5. Какие причины неудач могут быть при производстве и выпуске на рынок новых видов продукции? Каково ваше мнение по поводу идеи внедрения на рынок изделий А, Б и Д?

Таблица 2.1. Характеристика изделий по критериям

№ п/п	Критерии оценки нового изделия	Характеристика изделий по каждому критерию изделия		
		А	Б	Д
1	2	3	4	5
1	I. <i>Рыночные критерии</i> Спрос на изделие	В результате выпуска изделия А на рынок будет полностью удовлетворен спрос покупателей	Выпуск изделия Б значительно увеличит предложение аналогичных товаров и, как следствие, конкуренцию на рынке	Выпуск изделий Д позволит более полно удовлетворить спрос покупателей

2	Перспективы развития рынка	Национальный рынок имеет значительные перспективы развития за счет охвата всех слоев населения	Рынок товара Б сужается. Количество покупателей сокращается. Возможности экспорта незначительны	Можно ожидать небольшого расширения рынка. Кроме того, имеются возможности экспорта в развивающиеся страны
3	Стабильность рынка	Спрос стабилен, имеет постоянный характер	Объем продаж зависит от сезонных колебаний спроса	Рынок достаточно стабилен
4	Конкурентоспособность изделия	Достаточно сильные конкуренты отсутствуют. Уровень рекламных расходов небольшой	На рынке доминируют несколько сильных конкурентов. Очень высокий уровень рекламы	Конкуренты имеются, однако, каждый из них занимает прочно свой сегмент рынка
1	II. Товарные критерии Цена	Изделие более высокого качества, чем аналогичные, имеющиеся на рынке, а цена такая же, как у конкурентов	Изделие будет выпущено на рынок по более низкой цене, чем у конкурентов	Изделие такого же качества, как и конкурентное, будет предлагаться покупателям по более высоким ценам, чем у конкурентов
2	Технические характеристики	Изделие обладает высокой надежностью, производительностью	Изделие имеет высокий уровень технических характеристик	Достаточно высокий уровень технических характеристик
3	Упаковка	Превосходит по качеству упаковку конкурентов	Упаковка удовлетворительна по качеству	Лучшего качества, чем у конкурентов, но стоимость ее выше
1	III. Производственные критерии Оборудование предприятия	Производство изделия предполагается организовать на базе имеющегося оборудования	Предполагается закупка дополнительного количества нового оборудования	Имеющегося оборудования вполне достаточно для выпуска нового изделия

2	Сырьевые ресурсы	Потребуется закупка сырья у новых поставщиков	Предполагается использовать имеющееся сырье	Можно использовать отходы производства
3	Инженерно-технические знания и опыт персонала	Возможно использование имеющихся инженерно-технических знаний и опыта персонала	Могут потребоваться дополнительные инженерно-технические знания и персонал	Возможно использование имеющихся инженерно-технических знаний и персонала
1	<i>IV. Сбытовые критерии</i> Увязка с ассортиментом выпускаемой продукции	Изделие вписывается в выпускаемый предприятием ассортимент	Изделие может быть приспособлено к существующему ассортименту	Изделие вписывается в выпускаемый предприятием ассортимент
2	Реализация	Сбыт полностью может быть обеспечен через существующие каналы	Существующие каналы сбыта достаточны для реализации изделия	Необходимы дополнительные каналы сбыта
3	Реклама	Высокое качество изделия представляет хорошие возможности для эффективной рекламы	Могут быть использованы новые методы рекламы и стимулирования сбыта	Предполагается использовать те же средства и методы рекламы, которые применяются предприятием, для других (уже выпускаемых) изделий

Таблица 2.2. Выбор новых изделий для производства и сбыта

№ п/п	Критерии оценки нового изделия	Максимальный удельный вес критерия оценки, нового изделия, %	Фактический уровень в % критерия оценки нового изделия		
			А	Б	Д
1	2	3	4	5	6

1 2 3 4	I. <i>Рыночные критерии</i> в том числе Спрос на изделие Перспективы развития рынка Степень конкуренции изделий Степень стабильности рынка	30% 10% 7% 7% 6%			
1 2 3	II. <i>Товарные критерии</i> в том числе Цена Технические характеристики Упаковка	25% 10% 9% 6%			
1 2 3	III. <i>Производственные критерии</i> в том числе Оборудование предприятия Сырьевые ресурсы Инженерно-технические знания и опыт персонала	25% 8% 9% 8%			
1 2 3	IV. <i>Сбытовые критерии</i> в том числе Увязка с ассортиментом выпускаемой продукции Реализация Реклама	20% 8% 6% 6%			
	Итого	100%			

Тема 4. Решение задач по выявлению конкурентов, определению степени конкурентоспособности товара, рыночной доли фирмы на рынке

1. Торговое предприятие при объеме продаж 500 единиц товара в год получает доход в 4 тыс. у. д. ед. Повышение цены на товар привело к сокращению объема продаж на 20%. На сколько при этом уменьшился годовой доход, если принять, что сокращение спроса на товар обратно пропорционально росту его цены?

2. С наступлением весны объем продаж определенного предмета одежды при его цене 6 у. д. ед., падает в два раза.

1) До какого уровня можно поднимать при этом цену на данную одежду, чтобы доход не менялся?

2) Каким при этом должен быть объем продаж до его падения? Будем считать, что падение объема продаж обратно пропорционально росту цены товара.

3. Товар ценой в 120 у. д. ед. уценивается в три приема, причем каждый раз цена уменьшается в одно и то же количество раз. В результате последней уценки товар продается по себестоимости за 35,6 у. д. ед.

Какая цена должна быть установлена в результате первой и второй уценок?

4. Два компаньона, владеющие фирмой, отправились за рубеж, чтобы приобрести необходимое оборудование и другое имущество для своего предприятия. Для этого они располагали определенной суммой, которую собирались потратить поровну.

Фактически суммы затрат каждого оказались различными.

Компаньон А закупил станок и грузовую автомашину за 24 тыс. у. д. ед.

Компаньон Б закупил станок и легковую автомашину.

Легковая автомашина обошлась в столько же, сколько станок, купленный компаньоном А, а грузовая автомашина на 2 тыс. у. д. ед. дороже станка, купленного компаньоном Б.

Компаньоны подсчитали, что равенство их затрат имело бы место, если бы деньги, фактически потраченные на автомашины, распределились бы так, что легковая автомашина обошлась бы в 3 раза дороже, чем грузовая.

1) Во сколько обошлась каждая покупка?

2) Сколько денег было потрачено каждым компаньоном?

5. В начале торговой операции торговец располагал 238 тыс. у. д. ед. и товаром на 100 тыс. у. д. ед. В процессе торговли он закупил товар еще на 820 тыс. у. д. ед. Всего было продано товара по стоимости, включающей торговую наценку, на 600 тыс. у. д. ед. Торговец должен заплатить определенный процент комиссионных (от стоимости проданного товара) своему агенту по продаже.

Известно, что к концу продажи остался не распроданный товар на сумму 504 тыс. у. д. ед. (по цене установленной продавцом).

1) Какова была величина торговой наценки?

2) Какую прибыль получил торговец?

3) Какой процент от стоимости проданного товара получил агент по продаже?

6. Были закуплены 2 партии кроватей и туалетных столиков общим числом 25 единиц. Стоимость первой партии этого товара, содержащей $\frac{1}{5}$ всех кроватей и $\frac{1}{3}$ всех столиков, составила 16 тыс. у. д. ед. При этом 3 столика стоили столько же, сколько и 2 кровати. Вторая партия товара приобреталась по той же цене за единицу, что и первая.

1) Какова общая стоимость кроватей и столиков, закупленных в первой и второй партии?

2) Какова стоимость кровати и туалетного столика?

3) Сколько и каких единиц товара в каждой партии и всего было закуплено?

7. Для устройства банкета было закуплено некоторое количество литров спиртных напитков по 20 у. д. ед. за 1 литр и столько же килограммов закуски по 10 у. д. ед. за 1 кг. Кто-то заметил, что правильное соотношение между выпивкой и закуской должно соответствовать равным затратам на то и другое. Кстати, в этом случае можно было бы купить дополнительно еще по 3 единицы суммарного веса и объема продуктов.

1) Сколько было закуплено спиртных напитков и закуски?

2) Чему равна стоимость спиртных напитков и закуски?

3) Сколько было потрачено денег на закуски?

8. Розничный торговец продал партию в пятьдесят единиц товара, заработав при этом 40% по сравнению со стоимостью покупки этого товара.

Если бы этот товар обошелся ему при покупке на 30% дешевле, а при продаже товара удалось бы заработать 60%, то можно было бы снизить цену единицы товара на 800 у. д. ед.

1) За сколько у. д. ед. была продана партия товара и сколько стоит единица товара?

2) Чему равна цена покупки товара?

9. Торговая фирма располагает определенной суммой для закупки двух видов компьютеров, которые она затем собирает продавать по одной цене. Возможны два варианта закупки:

— первый вариант: купить партию компьютеров «Мозг А» («МА») по 20 тыс. у. д. ед. за компьютер и такое же количество компьютеров «Мозг Б» («МБ») по 60 тыс. у. д. ед. за компьютер;

— второй вариант: потратить на покупку компьютеров обоих видов по половине выделенной суммы. Какой из двух вариантов закупки выгоднее и на сколько?

10. Фирма приобрела на 30 тыс. у. д. ед. 30 предметов для оборудования своего офиса: некоторое количество компьютеров по 9,5 тыс. за компьютер, радиотелефонов по 500 у. д. ед. за аппарат, офисных столов по 250 у. д. ед. за стол. Какое количество единиц каждого вида оборудования было приобретено?

11. Перед торговым предприятием возникла проблема, в каком соотношении закупать товары А и Б: можно закупить 7 единиц товара А и 5 единиц товара Б — всего за 39 тыс. у. д. ед., а можно, наоборот, закупить 5 единиц товара А и 7 единиц товара Б.

Торговое предприятие остановилось на первом варианте, т. к. при этом экономится сумма, достаточная для закупки 3-х единиц товара А.

Сколько стоят единицы товара А и Б?

12. В кафе продается безалкогольный коктейль «Трезвость», состоящий из двух компонентов: напиток «Радость» стоимостью 7 у. д. ед. за 1 литр и напиток «Сладость», стоимостью 5 у. д. ед. за 1 литр. При продаже 50 литров коктейля по 8 у. д. ед. за литр кафе зарабатывает 25% прибыли?

Каков процентный состав коктейля?

13. Магазин автодеталей приобрел партию шин и такое же количество аккумуляторов. Предполагается, что шины будут продаваться парами. Стоимость пары шин равна стоимости аккумулятора и составляет 2 тысячи у. д. ед.

Товар удалось продать с прибылью 10%. Остались непроданными семь единиц товара. При этом выручка оказалась равной затратам на покупку.

Какое количество шин и аккумуляторов было приобретено магазином и продано?

14. Торговец недвижимостью получил за две квартиры 264 тыс. у. д. ед. При этом на первой квартире он заработал 20% прибыли, а на второй понес такой же убыток. Общая прибыль при этом составила 10%. Какую цену торговец заплатил за квартиру?

Тема 5. Принятие решений предпринимателем – деловая игра

Цель занятия: овладеть навыками практического использования системного подхода к решению проблем на разных уровнях принятия решений, умением выбрать методы, помогающие принимать обоснованные решения разных видов проблем.

Ситуация 1. Среди предприятий торговой компании функционирует небольшой обувной магазин. Головное отделение компании разработало ряд действий, необходимых в случае появления различных обстоятельств, включая возможные нарекания покупателей, кадровые проблемы, проведение выставок товаров, осуществление заказов и ведение документации. Задача руководителя обувного магазина состоит в том, чтобы пунктуально выполнять предписания компании. Если возникает что-либо непредусмотренное, ему необходимо сначала согласовать свое решение с вышестоящим руководством. Неукоснительно выполняя требования компании, руководитель, тем не менее, должен самостоятельно принимать важные решения — ведь для успешной работы магазина требуется взвешенный подход к проблемам.

Ситуация 2. Руководитель, отвечающий за отдел производства, работает в довольно свободных условиях и должен осуществлять выбор среди альтернативных решений управленческой деятельности. В его ведении находятся контроль качества, использование материалов, должностные перемещения, отношения между работниками и многие другие вопросы. Более того, менеджер должен применять «здоровую», эффективную и способную приспособливаться к обстоятельствам систему руководства. В производственном отделе решения требует масса проблем, большинство из которых уже появлялись прежде. Спектр возможных решений широк, задача руководителя заключается в выборе образа действий, который с наибольшей вероятностью приведет к успеху. Руководитель не только осуществляет рациональный анализ проблемы, но использует для определения соответствующего образа действия свое «чувство» ситуации. Проблемы довольно непросты, они усложняются воздействием внешних факторов. Таким образом, какие бы действия ни предпринимались, доля личной ответственности за них всегда присутствует. Выбранные решения в большинстве случаев оправдывают себя, если осуществляются с достаточной настойчивостью и подкрепляются необходимыми ресурсами. Деятельность руководителя производства во многом связана с выбором подходящей стратегии.

Ситуация 3. Задача отдела маркетинга организации состоит в создании новых возможностей для решения хорошо известных проблем. От работников отдела требуются новые идеи в разных сферах — от поиска новых подходов к рекламе до разработки методов активизации деятельности по сбыту продукции. Чтобы создать прочную основу для принятия решения, необходимо прояснить и упростить проблему, а также осуществить сбор соответствующей информации. Для хорошего руководителя в области маркетинга характерны умение выбирать и способность проводить разумную стратегию, обладающую подлинной новизной и, одновременно, осмысленную с деловой точки зрения.

Ситуация 4. Особые требования к руководителям предъявляют не исследованные и плохо понятые ситуации, например работа главы исследовательского центра, задача которого состоит в создании чего-либо выдающегося и нового. Таким заданием может быть разработка лунного посадочного модуля, создание искусственных алмазов или новых энергетических систем. Руководитель обычно начинает с плохо определенной проблемы, к которой не подходит ни одно из известных решений.

Необходимо сосредоточить ресурсы и создать организацию, по-настоящему способную проявить творческий подход. В некоторых случаях требуется создание нового технического языка, новых концепций, инструментов, технологий или производственных возможностей. Таким образом, большая часть того, за что отвечает руководитель, характеризуется подлинной новизной.

Задания

1. Определите уровни и типы решений предложенных ситуаций. Существует ли прямая связь между старшинством по должности и уровнем принимаемых решений?

Приведите другие конкретные примеры ситуаций, требующих принятия решений всех четырех типов.

2. Вспомните или придумайте несколько примеров ситуаций, решения которых у вас уже имеются, но, однако, когда-то доставили вам массу беспокойства. Попробуйте припомнить этапы принятия этих решений. Пришлось ли вам впоследствии ими воспользоваться? На каком уровне принятия решений ими можно воспользоваться? Всегда ли готовый ответ правильный? Почему?

3. Опишите все шаги (пункты) рационального подхода к следующим проблемам для любой ситуации, рассмотренной выше:

- прием сотрудника на вакантную должность в вашем отделе;
- покупка или аренда помещения (здания) для осуществления вашей производственной деятельности;
- поиск путей достижения 10% - ного роста прибыли на вашем предприятии.

4. Подкрепите соответствующие шаги рационального подхода к решению проблем предыдущего задания использованием вспомогательных методов — составлением списков возможных решений, построением дерева решений и изображением причинно-следственных связей.

Тема 6. Оценка потенциальных возможностей специалистов-предпринимателей

Цель данного теста — провести самоанализ и оценить свои потенциальные возможности в роли специалиста-предпринимателя.

Суть выполнения указанной работы заключается в ответах каждого из тестируемых специалистов на поставленные перед ним вопросы по соответствующему алгоритму.

Алгоритм выполнения. Тест состоит из двух этапов; сбор информации и оценка потенциальных возможностей специалиста на новом этапе. Каждый специалист готовит для себя специальную таблицу ответов (см. табл. 1), с помощью которой он получает информацию, необходимую для последующей оценки своих потенциальных возможностей. Процесс работы с ней следующий. Первоначально каждый тестируемый специалист определяет свое отношение к приведенным ниже утверждениям, описывающим возможности, которые могут присутствовать или отсутствовать у него как у специалиста-предпринимателя. Если какое-либо утверждение справедливо по отношению к конкретному специалисту, то на следующем этапе он должен подчеркнуть клетку с соответствующим номером в таблице ответов, а в противном случае оставить ее (клетку) пустой. При этом сначала необходимо заполнять первую строчку, двигаясь слева направо, затем вторую строчку и т. д. Проработав таким образом все приведенные утверждения-вопросы, следует подсчитать число перечеркнутых клеток в столбцах и записать в соответствующей клетке итога. После этого можно переходить ко 2-му этапу алгоритма, т. е. непосредственно к оценке потенциальных возможностей специалиста.

Перечень утверждений, описывающих возможности специалиста

1. Я хорошо справляюсь с трудностями, свойственными моей работе.
2. Мне ясна моя позиция по принципиально важным вопросам.

3. Когда необходимо принимать важные решения, касающиеся моей жизни, я действую решительно.
4. Я вкладываю значительные усилия в свое развитие.
5. Я способен эффективно решать проблемы.
6. Я часто экспериментирую с новыми идеями, испытывая их.
7. Мои взгляды обычно принимаются во внимание коллегами, и я часто влияю на то, какие решения они принимают.
8. Я понимаю принципы, которые лежат в основе моего подхода к управлению и предпринимательской деятельности в целом.
9. Мне трудно добиться эффективной работы подчиненных.
10. Я считаю себя хорошим наставником для подчиненных.
11. Я хорошо председательствую на совещаниях, хорошо провожу их.
12. Я забочусь о своем здоровье.
13. Я иногда прошу других высказаться о моих основных подходах к жизни и работе.
14. Если бы меня спросили, я, безусловно, смог бы описать, что я хочу сделать в своей жизни.
15. Я обладаю значительным потенциалом для дальнейшего обучения и развития.
16. Мой подход к решению проблем систематизирован.
17. Обо мне можно сказать, что я нахожу удовольствие в переменах.,
18. Я обычно успешно воздействую на других людей.
19. Я убежден, что исповедую подходящий стиль управления.
20. Мои подчиненные полностью меня поддерживают.
21. Я вкладываю много сил в «натаскивание» и развитие своих подчиненных.
22. Я считаю, что методики повышения эффективности рабочих групп важны и для повышения собственной эффективности в работе.
23. Я готов, если нужно, идти на непопулярные меры.
24. Я редко предпочитаю легкое решение тому, которое, как я знаю, является верным.
25. Моя работа и личные цели во многом дополняют друг друга.
26. Моя профессиональная жизнь часто сопровождается волнениями.
27. Я регулярно пересматриваю цели моей работы.
28. Мне кажется, что многие менее изобретательны, чем я.
29. Первое впечатление, которое я произвожу, обычно хорошее.
30. Я сам начинаю обсуждение моих управленческих слабостей и сильных сторон, я заинтересован в обратной связи в этой сфере.
31. Мне удастся создавать хорошие отношения с подчиненными.
32. Я посвящаю достаточно времени оценке того, что нужно для развития подчиненных.
33. Я понимаю принципы, лежащие в основе развития эффективных рабочих групп.
34. Я эффективно распределяю свое время.
35. Я обычно тверд в принципиальных вопросах.
36. При первой возможности я стараюсь объективно оценить свои достижения.
37. Я постоянно стремлюсь к новому опыту.
38. Я справляюсь со сложной информацией квалифицированно и четко.
39. Я готов пройти период с непредсказуемыми результатами ради испытания новой идеи.
40. Я бы описал себя как человека, уверенного в себе.
41. Я верю в возможность изменения отношения людей к работе.
42. Мои подчиненные делают все возможное для организации.
43. Я регулярно провожу оценку работы своих подчиненных.

44. Я работаю над созданием атмосферы открытости и доверия в рабочих группах.
45. Работа не оказывает негативного влияния на мою личную жизнь.
46. Я редко поступаю вразрез с моими убеждениями.
47. Моя работа вносит важный вклад в получение удовольствия от жизни.
48. Я постоянно стремлюсь к установлению обратной связи с окружающими по поводу моей работы и способностей.
49. Я хорошо составляю планы.
50. Я не теряюсь и не сдаюсь, если решение не находится сразу.
51. Мне относительно легко удается установить отношения с окружающими.
52. Я понимаю, что заинтересовывает людей в хорошей работе.
53. Я успешно справляюсь с передачей полномочий.
54. Я способен устанавливать обратную связь с моими коллегами и подчиненными и стремлюсь к этому.
55. Между коллективом, который я возглавляю, и другими коллективами организации существуют отношения делового сотрудничества.
56. Я не позволяю себе перенапрягаться на работе.
57. Время от времени я тщательно пересматриваю свои личные ценности.
58. Для меня важно чувство успеха.
59. Я принимаю вызов с удовольствием.
60. Я регулярно оцениваю свою работу и успехи
61. Я уверен в себе.
62. Я, в общем, влияю на поведение окружающих.
63. Руководя людьми, я подвергаю сомнению устоявшиеся подходы.
64. Я поощряю эффективно работающих подчиненных.
65. Я считаю, что важная часть работы руководителя состоит в проведении консультаций для подчиненных.
66. Я считаю, что руководителям-предпринимателям не обязательно постоянно быть лидерами в своих коллективах.
67. В интересах своего здоровья я контролирую то, что ем и пью.
68. Я почти всегда действую в соответствии со своими убеждениями.
69. У меня хорошие взаимоотношения с коллегами по работе.
70. Я часто думаю над тем, что не дает мне быть более эффективным в работе и действую в соответствии со сделанными выводами.
71. Я сознательно использую других для того, чтобы облегчить решение проблемы.
72. Я могу руководить людьми, имеющими высокие инновационные способности.
73. Мое участие в собраниях обычно удается.
74. Я разными способами добиваюсь того, чтобы люди из моего коллектива были заинтересованы в работе.
75. У меня редко бывают настоящие проблемы в отношениях с подчиненными.
76. Я не позволяю себе упускать возможности для развития подчиненных.
76. Я добиваюсь того, чтобы те, кем я руковожу, ясно понимали цели работы коллектива.
77. Я в целом чувствую себя энергичным и жизнерадостным.
78. Я изучал влияние моего развития на мои убеждения.
79. У меня имеется четкий план личной карьеры.
80. Я не сдаюсь, когда дела идут плохо.
81. Я уверенно чувствую себя, возглавляя занятия по решению проблемы.
82. Выработка новых идей не составляет труда для меня.
83. Мое слово не расходится с делом.
84. Я считаю, что подчиненные должны оспаривать управленческие решения.

85. Я вкладываю достаточные усилия в определение ролей и задач моих подчиненных.
86. Мои подчиненные развивают необходимые им навыки.
87. Я располагаю навыками, необходимыми для создания эффективных рабочих групп.
88. Мои друзья подтвердят, что я слежу за своим благосостоянием.
89. Я рад обсудить с окружающими свои убеждения.
90. Я обсуждаю с окружающими свои долгосрочные планы.
91. «Открытый и легко приспосабливающийся» — это хорошее описание моего характера.
92. Я придерживаюсь в целом последовательного подхода к решению проблем.
93. Я спокойно отношусь к своим ошибкам, не расстраиваясь из-за них.
94. Я умею слушать других.
95. Мне хорошо удается распределить работу между окружающими.
96. Я убежден, что в трудной ситуации мне обеспечена полная поддержка тех, кем я руковожу.
97. Я способен давать хорошие советы.
98. Я постоянно стараюсь улучшать работу моих подчиненных.
99. Я знаю, как справляться со своими эмоциональными проблемами.
100. Я сопоставлял свои ценности с ценностями организации в целом.
101. Я обычно достигаю того, к чему стремлюсь
102. Я продолжаю развивать и наращивать свой потенциал.
103. У меня сейчас не больше проблем и они не более сложны, чем год назад.
104. В принципе, я ценю нешаблонное поведение на работе.
105. Люди серьезно относятся к моим взглядам.
106. Я уверен в эффективности моих методов руководства
107. Мои подчиненные с уважением относятся ко мне как к руководителю.
108. Я считаю важным, чтобы кто-нибудь еще мог справиться с моей работой.
109. Я уверен в том, что в группе можно достичь большего, чем порознь.

Второй этап указанного алгоритма, как отмечалось выше, предполагает проведение непосредственной оценки потенциальных возможностей специалиста, которая осуществляется с помощью таблицы результатов данного теста (см. табл. 2).

Из итога предшествующей таблицы ответов (табл. 1) в первый столбец таблицы результатов теста (табл. 2) вписываются соответствующие данные.

Таблица 1

Таблица ответов для теста «Оценка потенциальных возможностей специалиста-предпринимателя»

А	Б	В	Г	Д	Е	Ж	З	И	К	Л
1	2	3	4	5	6	7	8	9	1	1
1	1	1	1	1	1	1	1	2	2	2
2	2	2	2	2	2	2	3	3	3	3
3	3	3	3	3	3	4	4	4	4	4
4	4	4	4	4	5	5	5	5	5	5
5	5	5	5	6	6	6	6	6	6	6
6	6	6	7	7	7	7	7	7	7	7
7	7	8	8	8	8	8	8	8	8	8
8	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9
1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Итого:										

со стрессами современной жизни предпринимателя.

2. Размытость личных ценностей. Отсутствие ясного понимания своих личных ценностей; наличие ценностей, не соответствующих условиям современной деловой и частной жизни.

3. Смутные личные цели. Отсутствие ясности о целях своей личной или деловой жизни; наличие целей, не совместимых с условиями современной работы и жизни.

4. Остановка саморазвития. Отсутствие настроенности и восприимчивости к новым ситуациям и возможностям.

5. Недостаточность навыка решения проблемы. Отсутствие стратегии, необходимой в принятии решений, а также способности решать современные проблемы.

Таблица 3

Таблица итогов¹

№ п/п	Личные достоинства	№ п/п	Личные ограничения
1	2	3	4
1		1	
2		2	
3		3	

¹ Столбец 2 заполняется путем вписывания номеров 1, 2, 3 из столбца «Ранг» предыдущей таблицы (табл. 2); столбец 4 заполняется путем вписывания номеров 1, 2, 3 из столбца «Обратный ранг» предшествующей таблицы (табл. 2).

6. Недостаток творческого подхода. Отсутствие способности генерировать достаточно новых идей; неумение использовать новые идеи.

7. Неумение влиять на людей. Недостаточная способность обеспечивать участие и помощь со стороны окружающих или влиять на их решения.

8. Недостаточное понимание особенностей предпринимательской деятельности. Недостаток понимания мотивации работников; устаревшие, негуманные или неуместные представления о роли предпринимателя.

9. Слабые навыки руководства. Отсутствие практических способностей добиваться результата от работы подчиненных.

10. Неумение обучать. Отсутствие способности или желания помогать другим, развивать и расширять свои возможности.

11. Низкая способность формировать коллектив. Неспособность содействовать развитию и повышению эффективности рабочих групп

Методические указания по самостоятельной работе студентов

Тема 1. Экономическая природа предпринимательства

Вопросы для рассмотрения

1. История возникновения и сущность предпринимательства
2. Экономические, социальные и правовые условия предпринимательства
3. Характерные черты предпринимателя

Вопросы для самопроверки

1. Представьте схематично взаимосвязи функций и свойств предпринимательства.
2. Каковы основные особенности исторического развития предпринимательской деятельности в

России?

3. Назовите основные этапы развития теории предпринимательства и их черты.
4. Дайте определение предпринимательства.
5. Назовите основные этапы развития теории предпринимательства и их черты.
6. Расскажите об особенностях предпринимательства в России на современном этапе.
7. В чем заключается сущность предпринимательской деятельности? Назовите существенное свойство, отличающее предпринимательство и бизнес.
8. В чем состоит основная цель и побудительный мотив предпринимательской деятельности?
9. Раскройте сущность предпринимательства в цепи обменных операций хозяйственного оборота.
10. Расскажите о видовых формах предпринимательской деятельности.
11. Расскажите об основополагающих принципах рыночной экономики.
12. В чем заключается новаторская функция предпринимательства? Расскажите об этапах новаторской инновационной деятельности.
13. Что такое мотивация? Расскажите об экономических и неэкономических мотивах предпринимателя.
14. Расскажите об основных положениях самоорганизации предпринимателя.
15. Раскройте последовательность действия предпринимателя при реализации предпринимательского проекта.
16. Расскажите о сущности и формировании предпринимательской идеи.
17. Расскажите о жизненном цикле предпринимательской идеи. Как осуществляется ее выбор?
18. Дайте анализ носителей предпринимательства в ретроспективе.
19. Расскажите об объектах предпринимательской деятельности.
20. Почему в современных экономических условиях носителем предпринимательства выступает коммерческая организация?
21. Как осуществляется принятие предпринимательского решения?
22. Что такое нестабильность и неопределенность?
23. Объясните сущность предпринимательского риска.
24. Расскажите о видах рисков в предпринимательской деятельности.
25. Как осуществляется снижение предпринимательского риска?
26. В чем особенности организации предпринимательской деятельности в развитых странах?

Тема 2. Влияние внешних и внутренних факторов на предпринимательскую деятельность

Вопросы для рассмотрения

1. Внешняя среда предпринимательства
2. Внутренняя среда предпринимательства

Вопросы для самопроверки

1. Что понимается под предпринимательской средой?
2. Расскажите об элементах макроокружающей внешней среды.
3. Что такое внутренняя среда предпринимательства?
4. Какие факторы относятся к факторам внутренней среды предпринимательской деятельности?
5. Что такое цель и какова цель предпринимательской деятельности является главной?
6. Расскажите об основных видах целей предпринимательской организации.
7. В чем суть главной цели предпринимателя, из каких элементов она состоит?
8. Охарактеризуйте каждое из трех направлений, которые определяют задачи предпринимательской деятельности.
9. Какую роль играет прибыль в предпринимательской деятельности?
10. Приведите примеры, в чем проявляется переменчивость всех ситуационных факторов внутренней среды предпринимательской организации.
11. Опишите элементы внешней среды какого-либо направления предпринимательской деятельности в вашем регионе.
12. Охарактеризуйте какую-либо цель предпринимательской деятельности с помощью трех элементов:

атрибута, средства измерения и задачи определенного значения.

Тема 3. Бизнес-план предпринимательского проекта

Вопросы для рассмотрения

1. Сущность и виды планирования
2. Бизнес-планирование
3. Планирование затрат на реализацию предпринимательских идей

Вопросы для самопроверки

1. Дайте определение понятий «план» и «планирование».
2. Какие виды планирования осуществляются в коммерческих организациях и в чем их особенности?
3. Опишите структуру годового плана: какие разделы и показатели он включает?
4. Каково назначение плана доходов и расходов, план денежных поступлений и выплат, плана по источникам и использованию денежных средств и как они взаимосвязаны?
5. В чем сущность бизнес-планирования
6. Каковы основные цели разработки бизнес-планов
7. Расскажите о типовой структуре бизнес-плана и содержании его разделов

Тема 4. Формирование корпоративной культуры предпринимательской единицы

Вопросы для рассмотрения

1. Сущность этики деловых отношений
2. Культурная среда предпринимательства
3. Формирование инновационно-предпринимательской культуры в настоящее время

Вопросы для самопроверки

1. Составьте таблицу различий православной и протестантской хозяйственных культур.
2. Сформулируйте этические принципы предпринимательской деятельности в какой-либо отрасли.
3. Что понимается под предпринимательской этикой и хозяйственной культурой?
4. Расскажите о внешней и внутренней культурной среде.
5. Какие существуют виды хозяйственных культур?
6. Охарактеризуйте основные модели развития хозяйственной культуры.

5. Тема Формы государственной поддержки предпринимательства.

Вопросы для рассмотрения

1. Сетевые формы объединения организаций (кластеры, индустриальные сети)
2. Современная концепция кластеров
3. Региональные сети: бизнес-центры, бизнес-инкубаторы
4. Инновационные предпринимательские сети: технологические парки, технологические полисы

Вопросы для самопроверки

1. На каких взаимоотношениях строится деятельность в Индустриальных сетях и кластерах? Назовите принципиальное отличие.
2. Дайте определение кластера. Какие факторы являются основополагающими для создания кластера?
3. Назовите характерные особенности деятельности кластеров.
4. Приведите примеры существующих и успешно действующих кластеров, перечислите их преимущества.
5. Что такое бизнес-центры и с какой целью они создаются?

6. Что понимается под инициативой в концепции кластеров «5-И»?
7. Что понимается под интеграцией в концепции кластеров «5-И»?
8. Охарактеризуйте основные механизмы адаптации кластеров в совместных экономических условиях.
9. В чем состоят результаты от внедрения кластерных моделей?
10. Каковы основные цели деятельности и задачи научно-технологических парков?
11. Перечислите основные преимущества внедрения в регионе технопарка
12. Определите особенности технологических полисов

Список рекомендуемой литературы

Основная литература

1. Арустамов Э.А. Организация предпринимательской деятельности : учебное пособие / Э. А. Арустамов, А. Н. Пахомкин, Т. П. Митрофанова. - 3-е изд., испр. - М. : Дашков и К°, 2009. – 332 с. – 10 экз.
2. Земцова Л.В. Организация предпринимательской деятельности: учебное пособие / Л. В. Земцова ; Федеральное агентство по образованию, Томский государственный университет систем управления и радиоэлектроники. – Томск : ТУСУР, 2007. – 263 с. – 100 экз.

Дополнительная литература

3. Дорошин О.Н. Написание курсовой работы как основа получения студентами практических навыков по организации предпринимательской деятельности / О. Н. Дорошина, М. Ю. Звезгинцева // Современное образование: традиции и новации. - Томск : ТУСУР, 2006. - С. 86-87. – 1 экз..
4. Горбатов З.В. Организация предпринимательской деятельности: учебное пособие / З. В. Горбатов ; Министерство образования и науки Российской Федерации, Томский государственный университет систем управления и радиоэлектроники, Кафедра экономики. - Томск : ТМЦДО,– Томск : ТУСУР, 2004. – 185 с. – 2 экз.
5. Осипов Ю.М. Основы инновационного менеджмента : Учебное пособие для вузов / Юрий Мирзоевич Осипов: Министерство образования Российской Федерации, Томский государственный университет систем управления и радиоэлектроники. - Томск : ТУСУР, 2003. – 18 экз.
6. Тимаков С.О. Основы бизнеса : Учебное пособие / С. О. Тимаков ; Министерство образования Российской Федерации, Томский государственный университет систем управления и радиоэлектроники, Кафедра автоматизированных систем управления. - Томск : ТУСУР, 2003. - 75 с. – 18 экз.
7. Семиглазов А.М. Инновационное предпринимательство : учебное пособие / А. М. Семиглазов, В. А. Семиглазов ; Томский государственный университет систем управления и радиоэлектроники, Министерство образования Российской Федерации, Кафедра телевидения и управления. - Томск : ТМЦДО, 2002. - 200 с. – 6 экз.