

Содержание:

Введение

Составление бизнес-плана актуально для организаций различных сфер деятельности, поскольку позволяет спланировать и оптимизировать ресурсы для максимизации финансового результата компании.

Бизнес-план выполняет три основные функции. Во-первых, он отражает концепцию ведения и развития бизнеса. Возникает возможность тщательной проработки стратегии организации бизнеса, что позволяет избежать ошибок еще «на бумаге». Для этого необходимо рассмотреть бизнес со всех сторон: маркетинга, производственной деятельности и финансов.

Во-вторых, бизнес-план позволяет сравнить фактические результаты деятельности с ранее намеченными. Например, финансовый раздел бизнес-плана может служить основой бюджета производства, инструментом контроля. Благоприятные или нежелательные отклонения позволяют уточнить развитие бизнеса на перспективу.

В-третьих, бизнес-план нужен для привлечения и управления денежными средствами, поскольку ни один уважающий себя инвестор или кредитор не вложит свои средства, не посмотрев бизнес-план.

Бизнес-план является одной из самых важных составляющих внутрифирменного планирования. Этот план дает характеристику процесса, как функционирует предприятие, показывает, как руководители будут достигать поставленные задачи, в первую очередь — увеличения прибыли компании.

При этом реализация бизнес-плана компании сопряжена с различными рисками, связанными с различными экономическими, политическими, социальными и прочими явлениями, а также с условиями внешней и внутренней среды самого компании, что и обуславливает актуальность темы выпускной квалификационной работы.

Цель работы - разработка бизнес-плана на примере создания ночного клуба «Барбарис».

В соответствии с указанной целью в работе необходимо решить следующие задачи:

- определить цель разработки бизнес-плана;
- выявить виды бизнес-планирования;
- рассмотреть точную допустимую шкалу затрат;
- охарактеризовать маркетинговый план;
- определить контроль выполнения всех задач;
- выявить цель разработки бизнес-плана клуба «Барбарис»;
- привести оценку финансовых возможностей клуба «Барбарис»;
- осуществить оценку рыночной ситуации;
- привести оценку ситуации на рынке труда;
- составить бизнес-плана клуба «Барбарис»;
- осуществить контроль выполнения всех поставленных задач.

Объектом исследования является ООО «Барбарис».

Предмет исследования – бизнес-план проекта ночного клуба.

Теоретической и методологической основой работы являются учебные издания по экономической и инвестиционной деятельности, а также публикации на официальных сайтах инвестиционных организаций. При подготовке работы использованы периодические издания экономической и инвестиционной направленности, материалы сети интернет, законодательная база по теме исследования.

В работе используется метод анализа факторов формирования инвестиционной политики страны, синтез полученных результатов анализа для выявления основных направлений её развития.

Практическая значимость работы заключается в том, что рекомендации по составлению бизнес-плана и минимизации рисков для организации могут быть применены в реальной практике.

1 глава. Процесс разработки бизнес-плана предприятия питания

1.1 Цель разработки бизнес-плана

Бизнес-план – это подробный структурированный документ, продуманный и тщательно подготовленный менеджерами, описывающий то, к чему стремится предприятие, как добьется этой цели и как все будет выглядеть после осуществления поставленных задач.

Существуют внутренние и внешние цели разработки бизнес-плана. Во многих случаях бизнес-план разрабатывают при необходимости привлечения активов из внешних источников, таких как кредит и инвестиции. Наряду с такими внешними целями существуют и другие, не связанные с привлечением заемного капитала [5].

Внешними целями создания бизнес-плана является: обосновать необходимость привлечения заемного капитала или дополнительных инвестиций для компании, представить имеющиеся ресурсы и возможности, сконцентрировать внимание со стороны банков и инвесторов, а также убедиться в том, что стратегические цели являются прибыльными и эффективными, а политика, которую выбрала компания, является высококвалифицированной.

Бизнес-план является не только важнейшим документом внутрифирменного планирования, но чаще основным аргументом предпринимателя, желающего привлечь инвесторов. Обоснование и оформление проектов, требующих инвестиций, а также сведения об их эффективности отражены в бизнес-плане. Поэтому бизнес-план призван донести до потенциальных инвесторов выгоду реализации данного проекта [18, с.50].

Обоснование и оформление проектов, требующих инвестиций, а также сведения об их эффективности отражены в бизнес-плане. Поэтому бизнес-план призван донести до потенциальных инвесторов выгоду реализации данного проекта.

Бизнес-план позволяет выявить «узкие места» в текущей деятельности фирмы; спрогнозировать трудности, с которыми может столкнуться руководство и персонал в процессе реализации проекта; оценить реальность достижения поставленных целей; выявить возможность использования собственных средств и

привлечения капитала со стороны [9].

Этот документ определяет стратегию фирмы, базируясь на концепции ее развития. В процессе составления бизнес-плана осуществляется подробная разработка финансово-экономической стороны стратегии, а также технико-экономического обоснования планируемых программ и мероприятий.

1.2 Виды бизнес-планирования

Бизнес-план является постоянным документом, в котором производятся необходимые изменения, обновления, зависящие от перемен на экономическом рынке и внутри предприятия [1-4].

Рисунок 1 – Виды бизнес-плана

Первые три типа бизнес-планов имеют существенно важное значение, на подготовительном этапе создания фирмы, так как именно на самом «старте» ключевые задачи по привлечению заемного капитала решаются руководством компании наиболее тяжело. Создаваемую совсем или молодую предпринимательскую фирму никто не знает, ей пока нет доверия со стороны тех, от кого зависит предоставление инвестиций и ссуд. Поэтому при создании нового дела субъектам предпринимательского бизнеса следует освежить свои познания в бизнес-планировании и подготовить документ, который был бы понятен и привлекателен не только им самим, но и рынку [9].

Активнее всего бизнес-план используется в процессе поиска и привлечения инвесторов. Фирмы, которые решили расширять свое производство или организовывать новую организационно-производственную структуру, составляют бизнес-план с указанием преимуществ и эффективности нового вида производства. Инвесторам обычно предлагается краткое содержание бизнес-плана, подготовить которое является сложной задачей. Сначала разрабатывается весь план и определяются основные мероприятия по его выполнению. Из этого выделяются только важные и основные моменты, которые включаются в краткое содержание, которое и предоставляется инвесторам. Именно по этим данным инвесторы будут делать определенные выводы на счет эффективности предлагаемого проекта.

1.3 Точная допустимая шкала затрат

Основной задачей бизнес-плана является концентрация финансовых ресурсов на выполнение стратегических действий в процессе создания и внедрения проекта. Не мало, важной задачей является привлечение потенциальных партнеров и инвесторов. Прежде чем вкладывать свои капиталы в проект инвесторы тщательно изучают основные показатели бизнес-плана, поэтому в интересах самих создателей бизнес-плана составлять его на понятном языке.

В соответствии с теорией бизнес-планирования при моделировании бизнес-плана следует прежде всего установить типы шкал, в которых измеряются или должны быть измерены те или иные затраты.

Шкалой называют систему чисел или иных элементов и отношений между ними, принятых для измерения или оценки каких-либо величин (объектов, качеств и т. д.).

Шкалы, как правило, объединяют в три основные группы [10]:

- номинальные — для качественных измерений;
- порядковые — для отражения отношения порядка (больше, лучше, важнее, проще, правильнее и т. п.);
- количественные — оперируют с числами так, как мы привыкли со школьных времен (например, 10 в 2 раза больше, чем 5).

1.4 Маркетинговый план

План маркетинга. В данном разделе необходимо выявить рынок, проанализировать его и определить стратегию продвижения на рынок. Так же описывается, каким образом следует продвигать продукт, систему рекламных средств и себестоимость продукции.

Конкретные детали маркетинговой стратегии, часто оказываются сложными, комплексными и затрагивают такие области как маркетинговая расстановка, ценовая политика, торговая политика, реклама и продвижение продукции на рынке, политика поддержки продукции, проявление интереса со стороны потенциальных покупателей и другие [7].

1.5 Контроль выполнения всех задач

Подготовка и эффективное использование бизнес-плана имеет первостепенное значение. Бизнес-план может быть разработан менеджером, руководителем, непосредственно сотрудниками самой организации, группой фирм или консалтинговой организацией за определенную плату. Развернутый бизнес-план составляется для определения стратегии развития крупной организации. Достаточно часто на этапе его подготовки потенциальные партнеры и инвесторы уже определены или определяются. Что касается временных рамок бизнес-планирования – большинство организаций составляют бизнес-план на один год, некоторые организации составляют планы на срок до 5 лет, и только крупные компании, которые твердо стоят на ногах, планируют свою деятельность на период более 5 лет [11].

Структура контроля выполнения всех задач выполнения бизнес-плана представлена на рис.1 (приложение 1).

Бизнес-план должен быть представлен в такой форме, чтобы заинтересованное лицо могло полностью получить четкое представление о существе дела и перспективах своего участия в нем. В настоящее время не существует единой утвержденной формы бизнес-плана и его структуры. Как правило, есть стандартные разделы, в которых рассматривается сама организация, дается характеристика продукта, оценка рынка, определяется стратегия поведения организации, определяется организационная и производственная структуры, разрабатывается финансовый план, включая стратегию финансирования и предложения по инвестициям, описываются перспективы роста фирмы. Объем и степень конкретизации разделов определяются спецификой организации и областью ее деятельности.

Выводы по 1 главе

Таким образом, в данной главе были рассмотрены следующие аспекты процесса разработки бизнес-плана предприятия:

Планирование является важной составляющей любого бизнеса. Значимость его очень хорошо изложены в известном афоризме: «Планировать или быть планируемым». Значение выражения заключается в том, что фирма, которая не умеет или не считает нужным планировать свою деятельность, сама оказывается объектом планирования, средством для достижения чужой цели. Планирование – это мощный инструмент, способный открыть любую дверь. Серьезный подход к планированию создает основу для устойчивого и эффективного бизнеса.

Бизнес-план – это документ, содержащий основные положения по планированию эффективной реализации проекта по созданию или расширению предприятия. Бизнес-план играет важнейшую роль в предпринимательской деятельности, т.к. посредством данного документа определяются основные пути и показатели будущего развития реализуемого проекта.

Качественный и эффективный бизнес-план должен состоять из следующих разделов: резюме проекта; общее описание компании; анализа положения дел в отрасли; комплексного анализа рынка; сущность предлагаемого проекта; плана маркетинга; производственного плана; организационного плана; анализа и оценки рисков; финансового плана.

2 глава. Разработка бизнес-плана клуба «Барбарис»

2.1 Цель разработки бизнес-плана клуба «Барбарис»

Обоснование выбора названия предприятия: Название — клуба- это его имя, с ассоциацией которого клиенты будут отдавать предпочтение в выборе данного заведения. Название клуба «Барбарис» не случайно. Оно ассоциируется с сладкой клубной жизнью, тем самым говоря клиентам, что клуб специализируется на развлечениях [2-4].

Проведем анализ целей на основании метода SMART бизнес-проекта, см. рис.2

Рисунок 2 – Постановка целей при помощи SMART

Таким образом, стратегической целью бизнес-проекта является разработка эффективного бизнес-плана, который принесет инвесторам максимальную прибыль, расширит целевую аудиторию, а также привлечет новых партнеров. Основными средствами в достижении поставленной цели являются: реклама в специализированных изданиях, реклама в Интернете, создание сайта, а также организация презентации компании.

2.2 Оценка финансовых возможностей клуба

Сумма инвестиционных затрат для реализации данного бизнес-плана составляет: 600 тыс. руб., в т.ч. [7-8]:

- Покупка мебели и техники - 200 тыс. руб.;
- затраты на программное обеспечение - 80 тыс. руб.;
- покупка б/у автомобиля - 200 тыс. руб.;
- реклама - 20 тыс. руб.;
- эксплуатационные расходы - 50 тыс. руб.;
- расходы государственной регистрации и непредвиденные расходы - 50 тыс. руб.

Производственные затраты

Производственные затраты будут состоять из следующих статей:

- аренда офисного помещения;
- расходы на заработную плату;
- расходы на канцтовары и МБП;
- амортизационные начисления;
- финансовые расходы (плата за открытие и содержание банковского расчетного счета);
- стоимость ГСМ;
- стоимость запасных частей на автомобиль;
- прочие производственные расходы.

Амортизация будет рассчитана на 3 года. Остаточная стоимость основных средств – принята равной нулю. Метод начисления амортизации –линейный метод.

Таблица 1 - Ожидаемая динамика совокупных затрат на ближайшие пять лет существования фирмы

2019	2020	2021	2022	2023	Сумма
------	------	------	------	------	-------

Капитальные издержки (амортизация)	2679984	2907783	3173554	3457904	3747331	15966556
Постоянные издержки	1238128	1343369	1466153	1597520	1731233	7376402
переменные издержки	890356	966036	1054332	1148800	1244955	5304479
Совокупные издержки (год)	4808468	5217188	5694039	6204225	6723518	28647437
Динамка изменения совокупных издержек, %	0	108,5	109,14	108,96	108,37	

Обоснование логики прогноза, связанного с ожидаемым изменением годовых совокупных издержек на среднесрочный период.

Причины:

Среднесрочное изменение капитальных издержек возможно на основании:

- приобретение нового оборудование (моральный и физический износ);

Среднесрочное изменение текущих издержек возможно на основании:

- изменения заработной платы;
- смены поставщиков;
- увеличения курса валют;
- увеличения расходов на рекламу;
- внедрение новых технологий в производство.

Среднесрочное изменение совокупных издержек обусловлено, изменением всех вышеперечисленных издержек.

Таблица 2 - Максимальное и минимальное значение валовой выручки с учетом риска изменений конъюнктуры на рынках конечных товаров и услуг

	2019	2020	2021	2022	2023	Сумма
Минимальная валовая выручка (в год)	3 749 760	4 200 000	5 300 000	6 500 000	7 480 000	27 229 760
Максимальная валовая выручка (в год)	13 625 500	18 076 800	23 750 400	26 463 900	34 391 100	116 307 700
Среднее значение	8 687 630	11 138 400	14 525 200	16 481 950	20 935 550	71 768 730

Вероятность оптимистического прогноза составляет 50% из-за нестабильности экономической ситуации, увеличения величины годовой инфляции.

Вероятность пессимистического прогноза составляет 10% от оптимистического так как есть вероятность снижения покупательской способности, ввиду того, что произойдет повышение цен, и будут пользоваться спросом только продукты первой необходимости.

Вероятность усредненного прогноза составляет 95% из-за влияния экономических, политических и коммерческих факторов.

Таблица 3 - Расчет рентабельности фирмы без учета неопределенности риска

	2019	2020	2021	2022	2023	Сумма
Ожидаемая валовая выручка	8 687 630	11 138 400	14 525 200	16 481 950	20 935 550	71 768 730
Ожидаемые совокупные издержки	9 000 000	10 000 000	11 000 000	12 000 000	13 000 000	55 000 000

Ожидаемая прибыль	-312 370	1 138 400	3 525 200	4 481 950	7 935 550	16 768 730
Норма прибыли на единицу затрат	-3,5	11,4	32,0	37,3	61,0	27,7
Норма прибыли на единицу дохода	-3,6	10,2	24,3	27,2	37,9	19,2

Вывод: проект за пятилетний период принесет 16 768 730 руб. прибыли, что составит 27,7% на единицу возложенных средств.

Рабочая группа предлагает использовать следующее значение нормы дисконта 0,75 при расчете чистой приведенной стоимости бизнеса.

Таблица 4 - Чистая приведенная стоимость проекта за пятилетний период

	2019	2020	2021	2022	2023	Сумма
Дисконтированные совокупные расходы	8 763 232	9 763 232	10 763 232	11 763 232	12 763 232	53 816 160
Дисконтированные совокупные издержки	1 421 425	2 421 425	3 421 425	4 421 425	5 421 425	17 107 125
Дисконтированная стоимость бизнес проекта	10 184 657	12 184 657	14 184 657	16 184 657	18 184 657	70 923 285

Заключение рабочей группы о необходимости внедрения бизнес-проекта в производство:

Данный проект обладает средней эффективностью и рентабельностью. Предприятие внедряемое на рынок клуб ООО «Барбарис» может наравне конкурировать с основными конкурентами на рынке г. Москвы. При общей стоимости

проекта 70 923 285 ожидаем 82 615 400 рублей чистой прибыли.

Заключение экспертной комиссии о необходимости внедрения проекта в производство:

Экспертная комиссия считает, что реализация данного проекта является целесообразной и обоснованной. Все расчеты экономически обоснованы. Организация обладает высокой конкурентоспособностью, эффективностью и способна приносить прибыль.

2.3 Оценка рыночной ситуации

Ночные клубы Москвы очень разноплановые: от демократичных заведений в спальнях районах до модных клубов в центре с оригинальным меню, барной картой и массой развлечений.

Клубы Москвы можно разделить на несколько групп:

- классические клубы с вечеринками и традиционным меню;
- караоке-клубы;
- стриптиз-клубы;
- модные клубы-рестораны с концертами звезд;
- небольшие клубы с техно-музыкой и соответствующей публикой.

Основными конкурентами ООО «Барбарис» являются следующие: Marselle, Шепоты и крики, Icon, Бессонница и др.

Приведем основных потенциальных конкурентов компании ООО «Барбарис», см. табл. 5

Таблица 5 – Потенциальные конкуренты ООО «Барбарис»

Название фирмы конкурента	Средняя ежемесячная выручка конкурента	Оценка прибыли конкурента	Выгодность расположения конкурента	Наличие лояльных потребителей у конкурента
1. Marselle	956 000	3	4	4

2. З Шепоты и крики	869 000	2	3	4
3. Icon	1 078 500	4	5	4
4. Бессонница	1 357 000	5	5	5

Суммарный объем продаж конкурентов в месяц – 4 260 500 руб.

Потенциальная емкость рынка – 13%

Ожидаемая доля рынка – 20%

Степень конкуренции на рынке факторов производства. Рынок уже дано поделен между основными конкурентами, однако при правильной концепции и интересного имиджа предприятия, можно завоевать определенную долю рынка.

Таблица 6 - Тип рынка, на котором фирма будет осуществлять свою деятельность

Тип рыночной структуры

Отметит верный вариант

Олигополия

Рынок совершенной конкуренции

Рынок монополистической конкуренции

Рынок с доминирующим поведением отдельной фирмы

Данная рыночная ниша не занята

Следовательно, представленный рынок (Москва и область) имеет тип совершенной конкуренции.

2.4 Оценка ситуации на рынке труда

Выбор персонала - ответственный шаг, так как от качества обслуживания зависит число клиентов заведения и возможная прибыль. Штат работников должен включать в себя: официантов, барменов, охранников, поваров, управляющего, администратора, техника, уборщицу. Все работники обязаны пройти предварительный медицинский осмотр перед поступлением на работу. Все, что нужно для трудоустройства, - это пройти собеседование с руководителем, предоставить паспортные данные. Официантами, барменами могут работать люди без образования, но опыт работы несомненно приветствуется. В повара берутся люди со специальным кулинарным образованием, то есть нужен диплом или сертификат [10].

Весь персонал должен иметь личные медицинские книжки. Желательно, чтобы он носил униформу. Это прежде всего касается поваров и официантов заведения. Это придаст клубу солидность в глазах посетителей и будущих клиентов. Второй момент - это организация режима работы ночного клуба. Обычно это 2-3 дня в неделю, но есть и те, которые работают практически каждый день. Наиболее оптимальными будут часы работы с 22:00 до 6:00 утра. Примерно в полночь можно организовать развлекательные шоу и номера.

2.5 Составление бизнес-плана клуба

Так планируется открывать ночной клуб «Барбарис». Ночные клубы относятся к заведениям, основной сферой которых является обслуживание и отдых. Ночной клуб - это достойное место для вложения денег. Такой бизнес имеет большие перспективы, несмотря на огромную конкуренцию. Большое значение имеет и тот факт, что современная молодежь любит посещать клубы. Одни ходят туда редко, другие - постоянно.



BARBARIS
DANCE • LOUNGE • RESTAURANT

Рисунок 3 – Логотип ночного клуба «Барбарис»

Юридический и физический адрес клуба: г. Москва, Карла-Либкнехта 11.

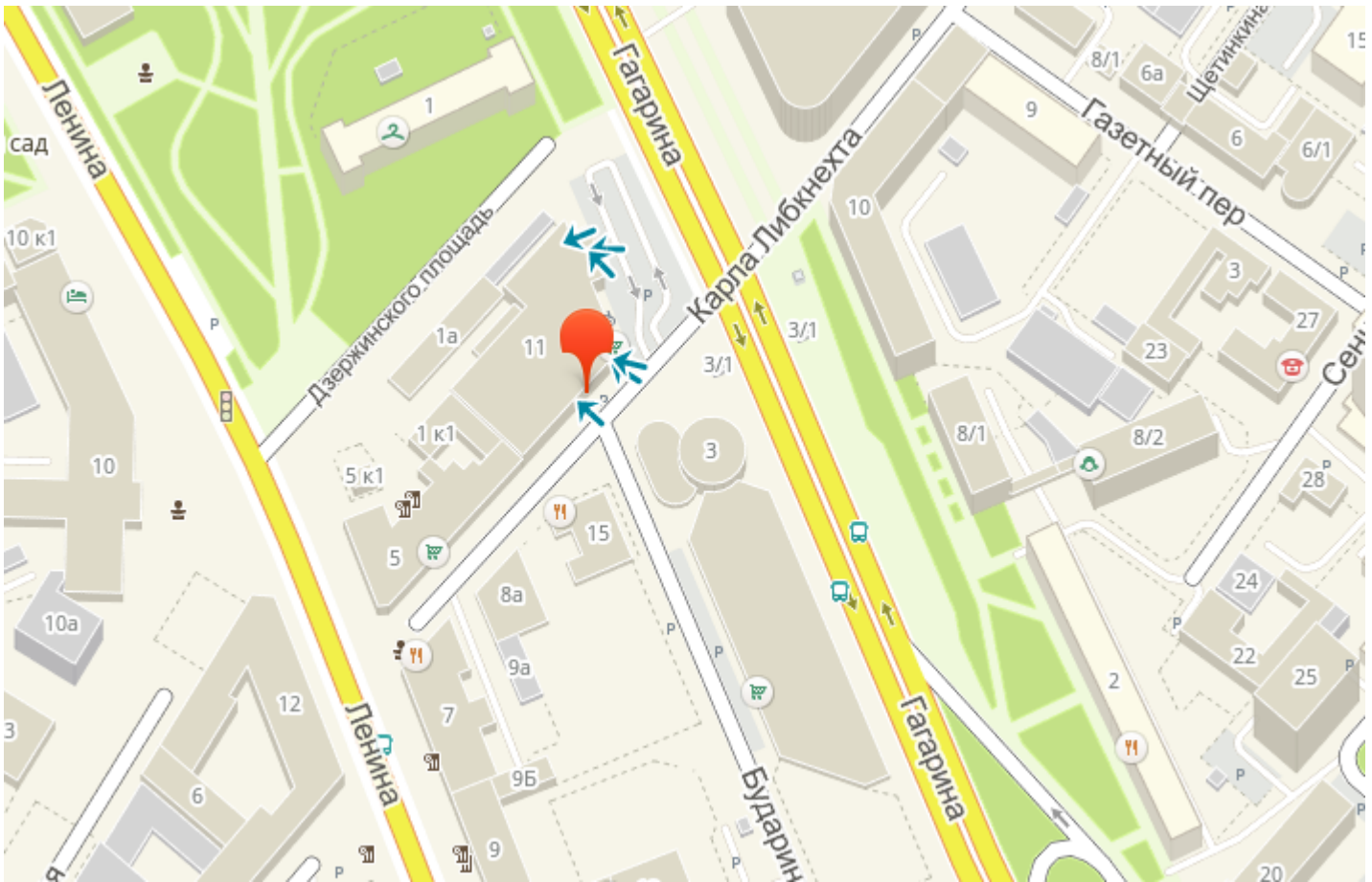


Рисунок 4 – Будущее расположение клуба «Барбарис»

Заключение рабочей группы о необходимости внедрения бизнес-проекта в производство:

Данный проект обладает средней эффективностью и рентабельностью. Предприятие внедряемое на рынок клуб ООО «Барбарис» может наравне конкурировать с основными конкурентами на рынке г. Москва. При общей стоимости проекта 70 923 285 ожидаем 82 615 400 рублей чистой прибыли.

Заключение экспертной комиссии о необходимости внедрения проекта в производство:

Экспертная комиссия считает, что реализация данного проекта является целесообразной и обоснованной. Все расчеты экономически обоснованы. Организация обладает высокой конкурентоспособностью, эффективностью и способна приносить прибыль.

2.6 Контроль выполнения всех поставленных задач

Далее представим иерархическую структуру работ проекта, см. рис. 5.

Рисунок 5. - Иерархическая структура работ (ИСР)

Далее приведем вехи проекта ООО «Барбарис» [11]:

Июнь:

Вехи

Июнь

1.06. организационное собрание	Черновой вариант
2.06 разработка документации	Получение сертификатов и лицензий
	Покупка программы для ведения бизнеса

Июль

06.07 привлечение необходимого персонала	Поиск персонала через агентство
--	---------------------------------

Август

01.08 проведение рекламной кампании	Составление медиа плана
	Запуск рекламной кампании

Сентябрь

01.09 запуск и презентация проекта	Организация презентации
------------------------------------	-------------------------

График осуществления утвержденного проекта. Был рассмотрен весь процесс создания и внедрения проекта. На данной основе приведем все этапы хода исполнения проекта в таблицу 7

Таблица 1 - Основные этапы и сроки реализации проекта

Этап проекта	Начало	Длительность	Задержка	Конец
Организационное собрание	01.06.2019	0	1	01.06.2019
Разработка документации	02.06.2019	13	2	15.06.2019
Ремонт помещения	16.06.2019	17	5	05.06.2019
Закупка оборудования	17.06.2019	3	0	20.06.2019
Привлечение необходимого персонала	06.07.2019	19	5	25.07.2019
Рекламная кампания	01.08.2019	14	12	15.08.2019
Реализация рекламной кампании посредством СМИ	01.08.2019	61	10	01.08.2019
Поведение итогов	25.08.2019	14	2	28.08.2019

Презентация	01.09. 2019	0	1	01.09. 2019
-------------	----------------	---	---	----------------

На основе представленной таблицы, составим график выполнения работ методом Гантта, см.рис.6

Рисунок 6. – График ответственности Гантта

Таким образом, начало проекта состоится 01.06.2019 с организационного собрания. В конце 28.08. 2019 планируется подвести итоги по проекту и уже 1.09.2019 организовать открытие клуба.

Выводы по 2 главе

На основании всего вышесказанного можно сделать вывод о том, что бизнес-план клуба просто составить, но нужно иметь большой первоначальный капитал и организаторские способности в ведении подобного бизнеса. Очень важно при этом правильно выбрать место расположения будущего клуба. Лучше, если это будет центр города. Поблизости не должно быть конкурентов. Перед тем как начать зарабатывать, нужно собрать все необходимые документы. В противном случае такой бизнес будет незаконным. Покупка оборудования - следующий шаг на пути к успеху. Оно должно быть новым и, самое главное, современным. Не стоит экономить на этом.

Заключение

Таким образом, в ходе данного курсового проекта были рассмотрены следующие основные аспекты:

Планирование является важной составляющей любого бизнеса. Значимость его очень хорошо изложены в известном афоризме: «Планировать или быть планируемым». Значение выражения заключается в том, что фирма, которая не умеет или не считает нужным планировать свою деятельность, сама оказывается объектом планирования, средством для достижения чужой цели. Планирование - это мощный инструмент, способный открыть любую дверь. Серьезный подход к планированию создает основу для устойчивого и эффективного бизнеса.

Бизнес-план – это документ, содержащий основные положения по планированию эффективной реализации проекта по созданию или расширению предприятия. Бизнес-план играет важнейшую роль в предпринимательской деятельности, т.к. посредством данного документа определяются основные пути и показатели будущего развития реализуемого проекта.

На основании всего вышесказанного можно сделать вывод о том, что бизнес-план клуба просто составить, но нужно иметь большой первоначальный капитал и организаторские способности в ведении подобного бизнеса. Очень важно при этом правильно выбрать место расположения будущего клуба. Лучше, если это будет центр города. Поблизости не должно быть конкурентов. Перед тем как начать зарабатывать, нужно собрать все необходимые документы. В противном случае такой бизнес будет незаконным. Покупка оборудования – следующий шаг на пути к успеху. Оно должно быть новым и, самое главное, современным. Не стоит экономить на этом.

Список используемой литературы

1. Бирман Г., Шмидт С. Экономический анализ инвестиционных проектов / Пер. с англ. Под ред. Л.П. Белых. - М.: Банки и биржи. ЮНИТИ. 2014. – 229 с.
2. Бланк И.А. Основы инвестиционного менеджмента. В 2-х томах. – Киев: «Ника-Центр», «Эльга», 2014. – 416 с.
3. Бовыкин В.И. Новый менеджмент: Управление предприятием на уровне высших стандартов: Теория и практика эффективного управления. - М.: Экономика, 2015. - 339 с.
4. Бромвич М. Анализ экономической эффективности капиталовложений. - М.: ИНФРА-М, 2014. - 287 с.
5. Валдайцев С.В., Воробьев П.В. Инвестиции. – М.: «Издательство проспект», 2016. – 511 с.
6. Идрисов А.Б., Картышев С.В., Постников А.В. Стратегическое планирование и анализ эффективности инвестиций. Издание 2-е, стереотипное - М.: Информационно-издательский дом «Филинь», 2015. - 272 с.
7. Липсиц И.В., Косов В.В. Экономический анализ реальных инвестиций: Учебное пособие. - 2-е изд., перераб. И доп. - Экономистъ, 2015. - 347 с.
8. Развитие методических подходов к оценке эффективности инвестиционных проектов // Проблемы современной экономики. 2015. №3(27). С. 21-24

9. Скоробогатый, С.В. Особенности управления рисками в условиях российского рынка. - М.: Лаборатория книги, 2014. - 129 с.
10. Щеголева, Н.Г. Финансы и кредит: учебное пособие / Н.Г. Щеголева, В.И. Хабаров. - М.: Московская финансово-промышленная академия, 2016. - 512 с.
11. Янковский К.П. Инвестиции. Краткий курс. - Спб.: «Питер», 2015. - 187 с.

Приложение 1

1. Определение назначения предприятия и цели бизнес-плана
2. Определение стратегии предприятия, ключевых приоритетов, формирование исходной информации
4. Анализ внутренней информации
3. Анализ внешней информации
5. Цель бизнес-плана может быть реализована
нет
6. Формирование номенклатуры продукции, объемов продаж и стратегии маркетинга
да
7. Организация производства и управления
12. Прибыльность инвестиций обеспечена
10. Инвестиционная стратегия
8. Снабжение ресурсами
13. Оформление бизнес-плана и подготовка резюме
9. Финансовый план
11. Учет и расчет рисков
да
нет

Рисунок 2 -Алгоритм процедуры разработки бизнес-плана