МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение

высшего образования

**«КУБАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

**(ФГБОУ ВО «КубГУ»)**

**Факультет экономический**

**Кафедра экономического анализа, статистики и финансов**

**КУРСОВАЯ РАБОТА**

**по дисциплине «Финансовые и денежно-кредитные методы регулирования экономики»**

**на тему «Теоретические аспекты разработки бизнес-плана инвестиционного проекта»**

Работу выполнил \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_К.Ю.Охезина

Направление подготовки 38.04.08 Финансы и кредит

Направленность (профиль) Финансовый менеджмент

Научный руководитель

канд. экон. наук, доцент \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Е.А.Мамий

Нормоконтролер

канд. экон. наук, доцент \_*\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_*\_Е.А.Мамий

Краснодар

2018

СОДЕРЖАНИЕ

Введение…..…………………………………………………………………....3

1. Инвестиционная деятельность как основа развития организации.

Виды инвестиций и формы их реализации………………………………..…5

1. Инвестиционный проект: понятие, сущность и виды……………….…..10
2. Бизнес-план инвестиционного проекта: сущность, разделы,

содержание, роль финансового раздела…………………………………..…15

Заключение…………………………………………………………………….32

Список использованных источников……………………………………...…34

Введение

В настоящее время важное значение уделяется инвестиционной активности субъектов экономики. В свою очередь измерителем такой активности служит тот экономический эффект, который вызывает инвестиционная деятельность.

Одной из важнейших особенностей функционирования российской экономики является принятие управленческого решения хозяйствующими субъектами о реализации инвестиционных проектов в условиях неопределенности и риска. Учитывая это, можно говорить о том, что проблема учета факторов эффективности инвестиционных проектов актуальна в это время. Самое главное и, соответственно, актуальное решение в деятельности хозяйствующего субъекта это эффективное вложение и это порождает актуальность исследования и изучения теоретических основ оценки эффективности и обеспечения финансирования инвестиционных проектов. В настоящее время предприятие любого уровня, не может позволить себе принятие стратегически неверных инвестиционных решений.

Таким образом, целью исследования выступает рассмотрение теоретических аспектов сущности реальных инвестиций и, в частности инвестиционных проектов и формирования бизнес-планов.

В рамках поставленной цели планируется решить следующие задачи:

* Охарактеризовать инвестиционную деятельность организации;
* выявить виды инвестиций и формы их реализации;
* рассмотреть понятие и сущность инвестиционный проект;
* ознакомиться с сущностью и содержанием бизнес-плана инвестиционного проекта.

Объектом исследования выступает финансово-экономическая деятельность, реализуемая в процессе разработки бизнес-плана и реализации инвестиционного проекта.

Предмет исследования – экономические отношения, возникающие в процессе выбора методики расчета бизнес-плана и разработки инвестиционных проектов.

Научная новизна исследования состоит в развитии Теоретических аспектов разработки бизнес-плана инвестиционных проектов. В результате исследования сформулированы следующие положения научной новизны:

* проанализировано понятие инвестиционного проекта и на основе изучения теоретических представлений, принципов и видов инвестиционного проекта, сформулировано авторское определение изучаемого понятия;
* доказана необходимость внедрения в бизнес-план механизма учета экологических факторов и охарактеризовано их влияние на определение формы и способа финансирования инвестиционных проектов в результате чего требуется в финансовый план ввести раздел «Экологическое обеспечение проекта», а в финансовом плане пункт «Финансовое обеспечение экологических мероприятий».

Апробация результатов исследования. Основные положения и результаты диссертационного исследования апробированы в 2018 г. в форме публикации статей в сборнике международной научно-практической конференции «Современная финансово-кредитная система: теория и практика».

1 Инвестиционная деятельность как основа развития организации. Виды инвестиций и формы их реализации

Инвестиции — это все виды имущественных и интеллектуальных ценностей, которые направляются в объекты предпринимательской деятельности, в результате которой формируется прибыль (доход) или достигается иной полезный эффект [15].

Любые инвестиции связаны с инвестиционной деятельностью предприятия, которая представляет собой процесс обоснования и реализации наиболее эффективных форм вложений капитала, направленных на расширение экономического потенциала предприятия.

Для осуществления инвестиционной деятельности предприятия вырабатывают инвестиционную политику.

По мнению Леонтьева В.Е. Инвестиционная политика организации предприятия   — это составная часть экономической политики, которая определяет выбор и способы реализации наиболее рациональных путей обновления и расширения производственного и научно-технического потенциала [15].

Эта политика является частью стратегии развития предприятия и общей политики управления прибылью. Она заключается в выборе и реализации наиболее эффективных форм вложения капитала с целью расширения объема операционной деятельности и формирования инвестиционной прибыли [22].

В своей инвестиционной политике предприятие может выбирать различные ее виды:

1. консервативная инвестиционная политика;
2. компромиссная (умеренная) инвестиционная политика;
3. агрессивная инвестиционная политика.

Консервативная инвестиционная политика - вариант политики инвестиционной деятельности предприятия, приоритетной целью которой является минимизация уровня инвестиционного риска. При осуществлении такой политики инвестор не стремится ни к максимизации уровня текущей прибыльности инвестиций, ни к максимизации темпов роста капитала.

Компромиссная (умеренная) инвестиционная политика - вариант политики осуществления инвестиционной деятельности предприятия, направленной на выбор таких объектов инвестирования, по которым уровни прибыльности и риска в наибольшей степени приближены к среднерыночным.

Агрессивная инвестиционная политика - вариант политики осуществления инвестиционной деятельности предприятия, направленной на выбор таких объектов инвестирования, по которым уровни прибыльности и риска значительно выше среднерыночных.

Для реализации инвестиционной политики предприятиями разрабатывается инвестиционная программа, которая представляет собой совокупность реальных инвестиционных проектов, сгруппированных по отраслевым, региональным и привлекательным для инвестиций (инвестиционная привлекательность) признакам. Программа представляет собой единый объект управления.

Инвестиционная привлекательность - обобщающая характеристика преимуществ и недостатков отдельных объектов инвестирования с позиций конкретного инвестора по формируемым им критериям.

Сформировав инвестиционную программу и определившись с объектами инвестирования предприятие, может приступить к формированию инвестиционных проектов.

Инвестиционный проект это объект реального инвестирования, намечаемый к реализации в форме приобретения целостного имущественного комплекса, реконструкции, модернизации, капитального ремонта и т.п. Подготовка инвестиционного проекта к реализации требует обычно разработки бизнес-плана.

Общий объем затрат инвестиционных ресурсов, распределенный по конкретным периодам осуществления инвестиций, описывается графиком инвестиций. Он разрабатывается в составе бизнес-плана по реальным инвестиционным проектам, требующим продолжительного периода реализации. График инвестиций включает прогнозирование и расчет общего денежного потока предприятия [11].

Под денежным потоком понимается поступление (положительный денежный поток) и расходование (отрицательный денежный поток) денежных средств в процессе осуществления хозяйственной деятельности предприятия.

В практике используются обычно пять методов финансирования инвестиционных проектов:

1) полное самофинансирование;

2) акционирование;

3) кредитное финансирование;

4) финансовый лизинг;

5) смешанное финансирование.

Таким образом, методы финансирования инвестиционных проектов это принципиальные подходы к финансированию отдельных реальных инвестиционных проектов, используемые предприятием при разработке политики формирования инвестиционных ресурсов.

С целью привлечения и мобилизации финансовых ресурсов для реализации инвестиционных проектов предприятия осуществляют эмиссионную политику. Это система критериев и мер, разрабатываемых предприятием для обеспечения привлечения необходимого объема финансовых ресурсов. За счет внешних источников путем выпуска и размещения на первичном фондовом рынке собственных ценных бумаг: акций или облигаций.

Для оценки эффективности реальных инвестиций (проектов) предприятия используют систему принципов и показателей, определяющих эффективность выбора для реализации отдельных реальных инвестиционных проектов.

Основными из показателей являются:

1. Срок окупаемости;
2. Учетная доходность;
3. Чистый приведенный эффект;
4. Внутренняя доходность;
5. Модифицированная внутренняя доходность;
6. Индекс рентабельности;

Кроме этого осуществляется: оценка денежных потоков, оценка инвестиционного риска, формирование оптимального инвестиционного бюджета.

Инвестиционная деятельность предприятия является составной частью общей экономической стратегии развития предприятия. Основные задачи экономического развития предприятия требуют расширения объема или обновления состава его активов, что достигается в процессе различных форм инвестиционной деятельности.

Именно динамика суммы чистых инвестиций определяет характер экономического развития предприятия, и потенциал формирования его прибыли. В случае, когда сумма чистых инвестиций больше нуля, т.е. объем валовых инвестиций превышает сумму амортизационных отчислений, это означает, что предприятию обеспечивается расширенное воспроизводство основных средств и такое предприятие называется растущим.

Когда сумма чистых инвестиций равна нулю, у предприятия отсутствует экономический рост, так как производственный потенциал предприятия, несмотря на инвестиции, остается неизменным. В этом случае на предприятии происходит только обновление основного капитала [16].

Если же сумма чистых инвестиций предприятия составляет отрицательную величину, то можно делать вывод о снижении ее производственного потенциала, т.е. на предприятии не происходит обновления фондов.

Основными формами инвестиций являются валовые и чистые. В состав валовых инвестиций включают амортизационные отчисления (их называют инвестициями обновления) и чистые инвестиции, которые направляются на расширение производства. Валовые инвестиции с точки зрения структуры капитала идут на воспроизводство и рост основного капитала и запасов (или на воспроизводство и рост оборотного капитала, обусловленного изменениями основного капитала). Таким образом, к валовым и чистым инвестициям относится вся сумма расходов на замещение изношенных производственных фондов и прирост инвестиций в текущем году.

По форме собственности инвестиции могут быть частные, коллективные, государственные, иностранные, смешанные; по периоду инвестирования– краткосрочные и долгосрочные [8].

С теоретической точки зрения, инвестиции делятся на внутренние и внешние (иностранные). В процессе преобразования форм собственности и методов хозяйствования становится оправданным разделение каждого из них на реальные и финансовые инвестиции. Реальные направлены на увеличение реального капитала и способствуют расширению материального производства. Финансовые – это вложения в фиктивный капитал, то есть затраты на покупку ценных бумаг.

На практике различают три типа инвесторов: портфельные, финансовые и стратегические. Портфельные занимаются покупкой небольших пакетов акций (1–5% уставного фонда предприятия) с целью перепродажи и получения прибыли. Финансовые инвесторы, в отличие от портфельных, ориентируются на покупку значительных пакетов акций – от 10 до 40% уставного фонда. Они в основном занимаются перепродажей акций стратегическим партнерам, и прилагают усилия, чтобы достичь максимального роста акций в течение трех –четырех лет. Для этого необходимы прямые инвестиции в развитие производства. Здесь, очевидно, совпадают интересы предприятий и инвесторов. Стратегические инвесторы, как показывает мировой опыт, преимущественно это компании, которые работают не в финансовой, а в промышленной сфере. Главная цель стратегических инвесторов – получение прибыли от производственной деятельности, а не от роста курсовой стоимости акций. Стратегические инвесторы, как правило, стремятся пробрести контрольный пакет акций тех предприятий, которые интересуют их в производственном плане. Это необходимо им для эффективного оперативного управления предприятием [7].

2 Инвестиционный проект: понятие, сущность и виды

Трактовка понятия инвестиционного проекта отечественными учеными достаточно неоднозначна, поэтому для раскрытия сущности понятия рассмотрим несколько из них. Н. В. Ширяева, А. В. Пострелова трактуют понятие инвестиционного проекта, как основного документа, определяющего необходимость осуществления реального инвестирования, в котором в общепринятой последовательности его разделов даются основные характеристики проекта и финансовые показатели, повязкам связанные с его реализацией [23].

В.Е.Леонтьев дает определение понятия инвестиционного проекта, как полного комплекта организационно- технических и финансово-экономических документов и мероприятий, необходимых для достижения поставленной цели (развитие технико-экономической базы, начало изготовления продукции, осуществления новых методов или форм деятельности и т. др.) в условиях ограниченности имеющихся ресурсов с обязательным получением положительного экономического или социального эффекта [14].

Смоляк С. А. определяет, что инвестиционный проект - это пакет инвестиций и связанных с ними видов деятельности, которые характеризуются определенной целью (целями), решением проблемы достижения результатов, ограниченностью финансовых ресурсов и периода от начала до завершения проекта, наличием определенных внешних условий (институциональных, экономических, правовых), взаимосвязанность процессов вложения ресурсов (денежных, финансовых, интеллектуальных) и получения результатов [18] .

К. В. Балдин, И. И. Передеряев, Р. С. Голов, в свою очередь, определяют, что инвестиционный проект - это инвестиционная акция, которая предусматривает вложение ресурсов в целях достижения определенного запланированного результата и представляет собой совокупность взаимосвязанных мероприятий, которые направлены на достижение задач при установленном ограниченном бюджете в течение определенного периода [9].

Сущность инвестиционного проекта Реализация целей инвестирования предполагает формирование инвестиционных проектов, которые обеспечивают инвесторов и других участников проектов необходимой информацией для принятия решений об инвестировании. Понятие инвестиционного проекта трактуется двояко: как деятельность (мероприятие), предполагающая осуществление комплекса каких-либо действий, обеспечивающих достижение определенных целей; как система, включающая определённый набор организационно-правовых и расчетно-финансовых документов, необходимых для осуществления каких-либо действий или описывающих эти действия [13].

В Федеральном законе «Об инвестиционной деятельности в РФ, осуществляемой в форме капитальных вложений» дано такое определение: «Инвестиционный проект - обоснование экономической целесообразности, объёма и сроков осуществления капитальных вложений, в том числе необходимая проектно-сметная документация, разработанная в соответствии с законодательством РФ и установленными в установленном порядке стандартами (нормами), а также описание практических действий по осуществлению инвестиций (бизнес-план)» [2].

Согласно вышеизложенным определениям представляется целесообразным уточнить определение следующим образом: инвестиционный проект – это проводимые мероприятия и комплект документов, разработанных в соответствии с законодательством Российской Федерации необходимых для достижения поставленной цели в условиях ограниченности имеющихся ресурсов с возможным получением положительного, возможно отрицательного, экономического или социального эффекта, а также описанием практических действий по осуществлению инвестиций (бизнес-план).

Предприятия, являясь объектами инвестирования, могут развиваться по различным направлениям: одни из них планируют разработать и организовать производство новой продукции, другие - приобрести новое технологическое оборудование и тем самым сократить текущие издержки производства, третьи - создать новую структуру сбыта продукции и построить сеть обслуживания потребителей. Несмотря на все их различия, общим для них является потребность в инвестиционном проекте.

Существуют различные классификации инвестиционных проектов. В зависимости от признаков, положенных в основу классификации, можно выделить следующие виды инвестиционных проектов [13].

По отношению друг к другу: независимые; альтернативные; взаимодополняющие.

По срокам реализации (создания и функционирования): краткосрочные (до 3 лет), среднесрочные (3 - 5 лет), долгосрочные (свыше 5 лет).

По масштабам (размеру инвестиций, объёму вложений): малые проекты; средние проекты; крупные проекты; мега-проекты.

По основной направленности (по целям): коммерческие; социальные; экологические; производственные; научно-технические проекты.

В зависимости от степени влияния результатов реализации проекта на внутренние или внешние рынки, а также на экологическую и социальную обстановку: глобальные; народнохозяйственные; крупномасштабные; локальные проекты.

В зависимости от величины риска проекты подразделяются таким образом: надежные и рисковые проекты.

По характеру денежных потоков: проекты с ординарными (повторяющимися) и неординарными денежными потоками.

По выбранной схеме финансирования: проекты, финансируемые за счет собственных источников; проекты, финансируемые за счет привлеченных с рынка капитала источников; проекты, со смешанными (комбинированными) источниками финансового обеспечения.

Реализация любого инвестиционного проекта преследует определенную цель. Для разных проектов эти цели могут быть различными, однако в целом их можно объединить в четыре группы [13]: сохранение продукции на рынке; расширение объёмов производства и улучшение качества продукции; выпуск новой продукции; решение социальных и экономических задач.

Эффективность инвестиционного проекта - категория, отражающая соответствие проекта, порождающего данный инвестиционный проект, целям и интересам его участников. Осуществление эффективных проектов увеличивает поступающий в распоряжение общества внутренний валовой продукт (ВВП), который затем делится между участвующими в проекте субъектами [2].

Цель анализа инвестиций состоит в объективной оценке потребности, возможности, масштабности, целесообразности, доходности и безопасности осуществления краткосрочных и долгосрочных инвестиций; определении направлений инвестиционного развития компании и приоритетных областей эффективного вложения капитала; разработке приемлемых условий и базовых ориентиров инвестиционной политики; оперативном выявлении факторов, влияющих на появление отклонений фактических результатов инвестирования от запланированных ранее, в обосновании оптимальных инвестиционных решений, укрепляющих конкурентные преимущества фирмы и согласующихся с ее тактическими и стратегическими целями [5].

При выборе инвестиционного проекта следует также учитывать факторы, которые не поддаются количественной оценке: геополитические, социальные. Влияние качественных факторов может быть столь существенным, что проект будет отклонен. Завершающей стадией выбора инвестиционного проекта является оценка чувствительности оцениваемых проектов. Выбор инвестиционного проекта не зависит от источников финансирования [18].

Инвестиционные проекты имеют разнообразные формы
и содержание. Инвестиционные решения, рассматриваемые при анализе проектов, могут относиться, например, к приобретению недвижимого имущества, капиталовложениям в оборудование, научным исследованиям, опытно-конструкторским разработкам, освоению нового месторождения, строительству крупного производственного объекта или предприятия.

Практика проектного анализа позволяет обобщить опыт разработки проектов и перечислить типовые проекты. Основные типы инвестиционных проектов, которые встречаются в зарубежной практике, сводятся к следующим:

1. Замена устаревшего оборудования, как естественный процесс продолжения существующего бизнеса в неизменных масштабах. Обычно подобного рода проекты не требуют очень длительных и многосложных процедур обоснования и принятия решений. Многоальтернативность может появляться в случае, когда существует несколько типов подобного оборудования, и необходимо обосновать преимущества одного из них.
2. Замена оборудования с целью снижения текущих производственных затрат. Целью подобных проектов является использование более совершенного оборудования взамен работающего, но сравнительно менее эффективного оборудования, которое в последнее время подверглось моральному старению. Этот тип проектов предполагает очень детальный анализ выгодности каждого отдельного проекта, т.к. более совершенное в техническом смысле оборудование еще не однозначно более выгодно с финансовой точки зрения.
3. Увеличение выпуска продукции и/или расширение рынка услуг. Данный тип проектов требует очень ответственного решения, которое обычно принимается верхним уровнем управления предприятия. Наиболее детально необходимо анализировать коммерческую выполнимость проекта с аккуратным обоснованием расширения рыночной ниши, а также финансовую эффективность проекта, выясняя, приведет ли увеличение объема реализации к соответствующему росту прибыли.
4. Расширение предприятия с целью выпуска новых продуктов. Этот тип проектов является результатом новых стратегических решений и может затрагивать изменение сущности бизнеса. Все стадии анализа в одинаковой степени важны для проектов данного типа. Особенно следует подчеркнуть, что ошибка, сделанная в ходе проектов данного типа, приводит к наиболее драматическим последствиям для предприятия.
5. Проекты, имеющие экологическую нагрузку. В ходе инвестиционного проектирования экологический анализ является необходимым элементом. Проекты, имеющие экологическую нагрузку, по своей природе всегда связаны с загрязнением окружающей среды, и потому эта часть анализа является критичной. Основная дилемма, которую необходимо решить и обосновать с помощью финансовых критериев - какому из вариантов проекта следовать: (1) использовать более совершенное и дорогостоящее оборудование, увеличивая капитальные издержки, или (2) приобрести менее дорогое оборудование и увеличить текущие издержки.

Другие типы проектов, значимость которых в смысле ответственности за принятие решений менее важна. Проекты подобного типа касаются строительства нового офиса, покупки нового автомобиля [2].

3 Бизнес-план инвестиционного проекта: сущность, разделы, содержание, роль финансового раздела

Бизнес-план - краткое, точное, доступное и понятное описание предполагаемого бизнеса, важнейший инструмент при рассмотрении большого количества различных ситуаций, позволяющий выбрать наиболее перспективные решения и определить средства для их достижения.

Бизнес-план - объективная оценка собственной предпринимательской деятельности предприятия, фирмы и в то же время необходимый инструмент производства продукции в соответствии с потребностями рынка и сложившийся ситуации.

Бизнес-план имеет два принципиальных направления:

1) внутреннее - подготовить заказчику информационное досье, программу реализации проектного предложения (бизнеса) с оценкой результатов на каждом этапе его реализации;

2) внешнее - информировать о технических, организационно-экономических, финансовых, юридических и проч. преимуществах (а также рисках и проблемах) внешнего инвестора и другие заинтересованные организации, муниципальные органы, принимающие решения, например, - об отводе участка, получении права на застройку, коммерческие банки, предоставляющие кредит.

Бизнес-план является документом, позволяющим управлять бизнесом, поэтому его можно представить как неотъемлемый элемент стратегического планирования и как руководство для исполнения и контроля. Важно рассматривать бизнес-план как сам процесс планирования и инструмент внутрифирменного управления.

Структура бизнес-плана схожа с инвестиционным проектом, особенно в той его части, где проводится обоснование инвестиционного замысла.

Структура бизнес-плана состоит из следующих пунктов:

1) титульный лист;

2) аннотация;

3) меморандум о конфиденциальности;

4) оглавление; Затем его основные разделы.

1) резюме;

2) история бизнеса организации (описание отрасли);

3) характеристика объекта бизнеса организации;

4) анализ бизнес-среды организации;

5) план маркетинга;

6) производственный план;

7) организационный план;

8) финансовый план [3].

Перечень разделов и их содержание в каждом конкретном случае может дополняться или уточняться в зависимости от условий, в которых функционирует фирма.

Резюме (концепция бизнеса) - краткое изложение основных положений предполагаемого плана, т.е. информация о намечаемом бизнесе и целях, которые ставит перед собой предприятие либо предприниматель, начиная собственное дело или развивая имеющееся.

Концепция составляется после написания всех разделов бизнес-плана, так как содержит самое основное из всех его разделов.

В резюме указываются возможности для бизнеса, их привлекательность, важность для предприятия и региона, необходимые финансовые ресурсы (собственные или заемные), возможный срок возврата заемных средств, ожидаемая прибыль и ее распределение, условия инвестирования. Резюме должно содержать главную цель предполагаемого бизнеса и назначение разрабатываемого бизнес-плана.

Помимо выделения главной цели (целей) бизнес-плана, указывается, для кого он предназначен: для потенциального инвестора или кредитора, возможных партнеров по бизнесу или акционеров, соучредителей, руководства предприятия или самого предпринимателя (как средство самоорганизации), государственных или муниципальных органов власти (с целью получения поддержки).

Таким образом, резюме содержит следующие данные:

1) идеи, цели и суть проекта;

2) особенности предлагаемых товаров (услуг, работ) и их преимущества в сравнении с аналогичной продукцией конкурентов;

3) стратегию и тактику достижения поставленных целей;

4) квалификацию персонала и особенно ведущих менеджеров;

5) прогноз спроса, объемы продаж товаров (услуг, работ) и суммы выручки в ближайший период (месяц, квартал, год и т.д.);

6) планируемую себестоимость продукции и потребность финансирования;

7) ожидаемую чистую прибыль, уровень доходности и срок окупаемости затрат;

8) основные факторы успеха (описание способов действий и мероприятий).

Раздел История бизнеса организации (описание отрасли) содержит основные сведения о предприятии и сфере его деятельности. Здесь находят отражение главные события, повлиявшие на появление идей предлагаемого бизнеса, а также главные проблемы, стоящие перед организацией в настоящее время. Оценивается фактическое положение предприятия на рынке, указываются направления его развития на перспективу. Давно существующее предприятие приводит краткую историю своей хозяйственной деятельности. Указывается тип предполагаемого бизнеса. Представляются те виды деятельности, которыми предприятие предполагает заниматься или уже занимается.

В разделе описываются положительные и отрицательные стороны местонахождения предприятия. Рассматриваются основные факторы, влияющие или способные (при определенных условиях) повлиять на деятельность предприятия. Также данный раздел содержит общую характеристику отрасли.

Заканчивается раздел формулировкой миссии и целей деятельности предприятия и определением стратегии бизнеса.

В разделе бизнес-плана "Характеристика объекта бизнеса организации" представляется описание продукции предприятия с позиции потребителя. С этой целью приводятся следующие сведения:

1) потребности, удовлетворяемые товаром;

2) показатели качества;

3) экономические показатели;

4) внешнее оформление;

5) сравнение с другими аналогичными товарами;

6) патентная защищенность;

7) показатели экспорта и его возможности;

8) основные направления совершенствования продукции;

9) возможные ключевые факторы успеха [[6]](https://www.bestreferat.ru/referat-214085.html#_ftn4) .

Основное назначение товара - удовлетворение потребности клиента фирмы. В бизнес-плане отражаются область применения, перечень функциональных особенностей, факторы привлекательности товара. К факторам привлекательности товара относят ценность, возможность приобретения, цену, качество, экологичность, имидж, марку, форму, упаковку, срок службы др.

Со свойствами продукта связаны показатели его качества - долговечность, надежность, простота и безопасность эксплуатации и ремонта.

Некоторые показатели качества могут быть оценены количественно, соответствующие данные приводятся в бизнес-плане. Указывается наличие сертификатов промышленной продукции.

Формируется отличие нового или существующего товара от товара конкурентов. Описываются патентные права предприятия, патенты на полезные модели, товарные знаки. Указывается наличие лицензий, а также ноу-хау. Указывается возможность экспорта продукции. Если продукция поставляется на внешний рынок, то приводятся основные показатели, характеризующие экспорт (страна, объем продаж, валютная выручка).

Для нового товара в бизнес-плане указывается, соответствует ли этот товар требования новизны. Таким термином обозначают следующие товары:

1) товар, не имеющий аналогов на рынке;

2) товар, который имеет весомое качественное усовершенствование по сравнению и товарами-аналогами;

3) товар, который уже был на рынке, после чего был усовершенствован так, что его свойства принципиально изменились;

4) товар рыночной новизны, т.е. новый только для данного рынка;

5) старый товар, нашедший себе новую сферу применения. Роль данного раздела бизнес-плана сводится к тому, чтобы представить потенциальному инвестору, какими новыми уникальными свойствами обладает товар, доказать, что он способен вызвать интерес покупателей.

Данный раздел, как правило, посвящается исследованию и анализу рынка, конкуренции на нем и т.д. В первую очередь рыночные исследования направлены на выявление сегодняшних потребителей продукции, услуг и определение потенциальных. Определяются приоритеты, которыми руководствуется потребитель при покупке, - качество, цена, время и точность поставки, надежность поставок, сервисное обслуживание и т.п.

В рамках исследования рынка проводится сегментация рынка, определяются размеры и емкость рынков по продукции предприятия. Под сегментацией рынка понимается выделение отдельных частей (сегментов) рынка, отличающихся друг от друга характеристиками спроса на товары (услуги), т.е. разбивка потребителей по мотивации и иным признакам. Размер рынка - территория, на которой происходит реализация товаров (услуг) предприятия.

Емкость рынка - объем реализованных на рынке товаров (услуг) в течение определенного периода времени. Емкость рынка при планировании рассчитывается в денежном и натуральном выражении. Знание емкости рынка и тенденции ее изменения позволяет оценить перспективность рынка в планируемом периоде. Например, неперспективным представляется рынок, емкость которого незначительна по сравнению с производственной мощностью предприятия. В этом случае доходы от продаж на нем могут не компенсировать расходы на внедрение на рынок и издержки на изготовление продукции. В то же время большая емкость рынка не всегда может определять планируемый объем продаж. В этом случае приходится считаться с остротой конкуренции, степенью удовлетворенности потребителей товарами конкурентов и другими факторами, определяющими возможность освоения рынка.

Знание конъюнктуры товарного рынка позволяет не только определить его состояние, но и предсказать характер дальнейшего развития, что является необходимым условием прогнозирования возможного объема продаж при планировании.

Программа оценки существующей конъюнктуры рынка зависит от особенностей товара, характера деятельности предприятия, масштаба производства конкретного товара и ряда других факторов.

Комплексный подход к изучению конъюнктуры рынка предполагает использование различных, взаимодополняющих источников информации, применение совокупности различных методов анализа и прогнозирования.

Маркетинг - это система организации деятельности фирмы по разработке, производству и сбыту товаров и предоставлению услуг на основе комплексного изучения рынка и реальных запросов покупателей с целью получения высокой прибыли [[7]](https://www.bestreferat.ru/referat-214085.html#_ftn5) .

Основным принципом маркетинга является ориентация конечных результатов производства на требования и пожелания потребителей.

Для решения сложного комплекса задач создания товара и его движения к потребителю маркетинг должен выполнять следующие функции: аналитическую, производственную и сбытовую.

Этот раздел бизнес-плана готовится только той фирмой, которая занимается или будет заниматься производством. Для непроизводственных фирм потребность в долгосрочных активах, оборотных средствах и прогноз затрат определяются в разделе "Финансовый план".

В зависимости от вида бизнеса в плане производства дается краткое описание особенностей технологического процесса изготовления продукции или оказания услуг. Производственный план формируется на основе плана сбыта выпускаемой продукции и проектируемых производственных мощностей предприятия.

Разработчики бизнес-плана в этом разделе должны показать, что предприятие реально может производить необходимое количество продукции в нужные сроки и с требуемым качеством.

Структура данного раздела может иметь следующий вид:

1) технология производства;

2) производственное кооперирование;

3) контроль производственного процесса;

4) система охраны окружающей среды;

5) производственная программа;

6) производственные мощности и их развитие;

7) потребность в долгосрочных активах;

8) потребность в оборотных средствах;

9) прогноз затрат.

Организационный план

Данный раздел бизнес-плана посвящается системе управления фирмой и ее кадровой политике. Структура раздела может иметь следующий вид:

1) организационная структура;

2) ключевой управленческий персонал;

3) профессиональные советники и услуги;

4) персонал;

5) кадровая политика фирмы;

6) календарный план;

7) план социального развития;

8) правовое обеспечение деятельности фирмы.

Организационная структура представляет собой способ и форму объединения работников для достижения поставленных перед предприятием производственных и управленческих целей. Она документально фиксируется в графических схемах структуры, штатных расписаниях персонала, положениях о подразделениях аппарата управления предприятия, должностных инструкциях отдельных исполнителей. Организационную структуру характеризуют количество звеньев, иерархичность, характер распределения полномочий и ответственности по вертикали и горизонтали структуры системы управления.

Организационные структуры, используемые в промышленности, зависят от множества факторов - размеров предприятия, объемов фондов, численности занятых, принципа работы, структуры рынка и т.д.

В бизнес-плане приводятся данные:

1) о производственно-технологической структуре предприятия;

2) о функциях ключевых подразделений;

3) о составе дочерних фирм и филиалов, их организационных взаимосвязях с головной фирмой;

4) об организационной структуре управления;

5) об организации координирования взаимодействия служб и подразделений фирмы;

6) об автоматизации системы управления. Дается оценка соответствия организационной структуры целям и стратегиям предприятия[[6]](https://www.bestreferat.ru/referat-214085.html%22%20%5Cl%20%22_ftn6) .

Финансовый план

Данный раздел бизнес-плана рассматривает вопросы финансового обеспечения деятельности фирмы и наиболее эффективного использования денежных средств (собственных и привлекаемых) на основе оценки текущей финансовой информации и прогноза объемов реализации товаров на рынках в последующие периоды, т.е. здесь представляется достоверная система данных, отражающих ожидаемые результаты финансовой деятельности фирмы.

Прогноз финансовых результатов призван ответить на главные вопросы, волнующие менеджера. Именно из этого раздела менеджер узнает о прибыли, на которую он может рассчитывать, а заимодавец - о способности потенциального заемщика обслужить долг.

В данном разделе представляются:

1) отчет о финансовых результатах;

2) баланс денежных расходов и поступлений;

3) прогнозный баланс активов и пассивов (для предприятия);

4) анализ безубыточности;

5) стратегия финансирования.

Кроме того, на основании представленных данных в аналитических целях производятся дополнительные расчеты показателей финансового состояния предприятия (таких как ликвидность, платежеспособность, прибыльность, использование активов, использование акционерного капитала и т.д.), показателей доходности инвестиций и т.п.

Финансовый раздел бизнес-плана это один из важнейших разделов бизнес-плана, так как является главным критерием принятия инвестиционного проекта к реализации.

Финансовый план необходим для контроля финансовой обеспеченности инвестиционного проекта на всех этапах его реализации и отражает предстоящие финансовые затраты, источники их покрытия и ожидаемые финансовые результаты, а также результаты расчетов, которые проводятся при его разработке в определенной последовательности.

Финансовый раздел бизнес-плана включает в себя несколько основных документов: баланс организации, план прибылей и убытков, прогноз движения наличности, оперативный план, план доходов и расходов.

Указанные документы носят планово-отчётный характер, такое планирование осуществляется на основе прогноза будущей деятельности фирмы в рамках определённого периода времени, а приведённые в этих документах данные используются для анализа финансового состояния фирмы.

Оперативный план - отражает результаты взаимодействия фирмы и её целевых рынков по каждому товару и рынку за определённый период, на фирме этот документ разрабатывается службой маркетинга. Совокупность показателей, представляемая в оперативном плане, помогает продемонстрировать руководству компании, какая доля рынка занята фирмой по каждому товару и какую предполагается завоевать.

План - отчёт о движении денежных средств показывает, сколько наличности, имеется в распоряжении предприятия и какова потребность в них компании. Данный отчёт составляется как суммарный результат деятельности фирмы по всем видам товаров и услуг, в его структуру в частности входят планируемые и фактические капиталовложения в деятельность компании за отчётный период. Заключительным документом финансового плана является балансовый отчёт, его особенность заключается в том, что он не отражает результатов деятельности компании за определённый период, а фиксирует сильные и слабые стороны с точки зрения финансов на данный момент.

Любой отдельно взятый элемент баланса сам по себе значит немного, однако, когда все эти элементы рассматриваются в соотношении друг с другом, это позволяет судить о финансовом положении фирмы.

Составить такой отчёт достаточно легко: он показывает, как будет получен стартовый капитал (источник долга + собственный капитал) и как предполагается его расходовать. В проектировках баланса на дальнейший период должен учитываться исходный баланс, а также особенности развития компании и результаты её финансово - экономической деятельности. Важная составляющая финансового раздела бизнес-плана - определение источников капитала, необходимого для деятельности фирмы.

Эта часть финансового плана актуальна как для небольших, только вступающих в бизнес фирм, так и для крупных предприятий, нуждающихся в дополнительном притоке капитала. Данные об источниках капитала увязываются с использованием фондов с конкретным указанием способов и направлений использования капитала.

Стоит также отметить, что составление качественного финансового плана предприятия требует значительных вложений капитала, наличия высококвалифицированных специалистов и менеджеров, высокой степени специализации производства, небольшие фирмы, только осваивающие бизнес, нередко довольствуются использованием уже существующих разработок, тех или иных технологий производства и товаров.

В бизнес-плане дается также оценка и страхование риска. Любой план не обеспечивает гарантии успеха. Условием умелого управления предоставленными ресурсами служит учет возможного риска осуществления проекта. Риск представляет собою вероятность получения позитивного результата в предпринимательской деятельности. Здесь устанавливаются размер риска (возможные потери при осуществлении проекта), вероятность риска, степень управляемости конкретным риском.

Финансовое обоснование проекта выступает критерием принятия инвестиционного решения, поэтому разработка финансового плана должна вестись особо тщательно. Цели и задачи прогнозирования финансово-хозяйственной деятельности инвестиционного объекта заключаются, прежде всего, в оценке затрат и результатов, выраженных в финансовых категориях.

Финансовый анализ предыдущей работы предприятия и его текущего положения обычно сводится к расчету и интерпретации основных финансовых коэффициентов, отражающих ликвидность, платежеспособность, оборачиваемость и рентабельность предприятия. Рассчитывают финансовые коэффициенты, характеризующие каждый плановый период, затем анализируют коэффициенты во времени и выявляют тенденции в их изменении. Инвестор, прежде чем вкладывать средства в конкретный проект анализирует его функционирование (деятельность) с целью оценки будущего состояния и перспектив развития, эффективности инвестиций. Показатели (коэффициенты), используемые для анализа и оценки инвестиционного проекта, не исчерпываются рассмотренными ниже, поскольку не существует такого их набора, который полностью бы отвечал поставленным задачам и удовлетворял всем целям анализа.

Выявляются резервы увеличения прибыли и возможности их использования в перспективе (таковыми могут быть: ускорение оборачиваемости оборотных средств, повышение эффективности затрат живого труда, сокращение издержек обращения, рост производительности труда, коэффициентов эффективности использования торговых площадей, рост продажи товаров в натуральных единицах измерения). На основе глубокого анализа прибыли и рентабельности разрабатывается план прибыли на перспективу.

Грамотное, эффективное управление планированием и формированием прибыли предусматривает построение в организации соответствующих организационно-методических систем обеспечения этого управления, знание основных механизмов формирования прибыли, использование современных методов ее анализа и планирования. Процесс планирования состоит из нескольких этапов анализа прибыли и рентабельности за прошедший исследуемый период, расчета ее прогнозной величины; оценки достоверности произведенных расчетов; разработки плана мероприятий по обеспечению получения запланированного размера прибыли и рентабельности.

Для оценки эффективности работы промышленного предприятия недостаточно использовать только показатель прибыли. Например, два предприятия получают одинаковую прибыль, но имеют различную стоимость производственных фондов, т. е. сумму основного капитала и оборотных средств. Более эффективно работает то предприятие, у которого стоимость производственных фондов меньше. Таким образом, для оценки эффективности работы предприятия необходимо сопоставить прибыль и производственные фонды, с помощью которых она создана. Это и есть рентабельность. Рентабельность представляет собой показатель экономической эффективности производства на предприятиях, который комплексно отражает использование материальных, трудовых и денежных ресурсов.

Показатели прибыли характеризуют абсолютный финансовый эффект хозяйственной деятельности предприятия. А рентабельность или прибыльность определяет относительный размер прибыли, используемый для объективной оценки конечных результатов деятельности предприятия. Показатели прибыли и рентабельности как бы подводят итог деятельности предприятия за отчетный период; они зависят от многих факторов: объем проданной продукции, затратоемкость, организация производства и другие.

Прибыль и рентабельность - это основные финансовые показатели плана и анализа хозяйственной деятельности организации. Важнейшая роль прибыли, усиливающаяся с развитием предпринимательства, определяет необходимость ее правильного исчисления. От того, насколько достоверно определена плановая прибыль, будет зависеть успешная финансово-хозяйственная деятельность фирмы.

Показатели рентабельности в свою очередь являются важными характеристиками факторной среды формирования прибыли организации. Поэтому они обязательны при проведении сравнительного анализа и оценке финансового состояния предприятия. При анализе производства показатели рентабельности используются как инструмент инвестиционной политики и ценообразования.

В ходе анализа прибыли и рентабельности организации изучают динамику изменения объема балансовой, чистой прибыли, уровня рентабельности и факторы, их определяющие (величину валового дохода, уровень издержек обращения, доходы от других видов деятельности, размер налогов и др.). На размер прибыли и рентабельности влияют две группы факторов: внешние и внутренние.

К группе внешних факторов относятся:

1. уровень развития экономики страны в целом;

2. меры регулирования деятельности предприятий со стороны государства;

3. природные (климатические) факторы, транспортные и другие условия, вызывающие дополнительные затраты у одних предприятий и обусловливающие дополнительную прибыль у других;

4. изменение не предусмотренных планом предприятия цен на сырье, продукцию, материалы, топливо, энергоносители, покупные полуфабрикаты; тарифов на услуги и перевозки; норм амортизационных отчислений; ставок арендной платы; минимальной заработной платы; начислений на нее; ставок налогов и других сборов, выплачиваемых предприятием;

5. нарушения поставщиками, снабженческо-сбытовыми, вышестоящими хозяйственными, финансовыми, банковскими и другими органами государственной дисциплины по хозяйственным вопросам, затрагивающим интересы предприятия.

Внутренние факторы непосредственно связаны с результатами деятельности предприятия, к ним относятся: результаты коммерческой деятельности, эффективность заключенных сделок на поставку товаров, объем и структура товарооборота, формы и системы оплаты труда, производительность труда, эффективность основных и оборотных средств, уровень валовых доходов и издержек обращения, размер прочей прибыли, нарушения налогового законодательства. Экономическая сущность рентабельности заключается в том, что она показывает сумму получаемой прибыли на рубль затрат. В зависимости от того, какие показатели используются в расчетах, различают несколько показателей рентабельности. В числителе их стоит обычно одна из трех величин: прибыль от реализации, балансовая прибыль или чистая прибыль. В знаменателе - один из следующих показателей: затраты на производство реализованной продукции, производственные фонды, валовой доход, собственный капитал и др.

В странах с рыночной экономикой для характеристики рентабельности вложений в деятельность того или иного вида рассчитывают рентабельность инвестиций (капитала). Этот показатель может рассчитываться с позиции интересов различных групп: собственники, инвесторы, предприятие и др. Инвесторы являются основными поставщиками капитала предприятию. Их совокупный доход - чистая прибыль и величина процентов к уплате.

Показатель рентабельности активов дает оценку эффективности вложения средств в активы данного предприятия; иными словами, оценивается правильность выбора именно такого инвестирования (в частности, речь идет об отраслевой принадлежности предприятия).

Показатель рентабельности инвестированного капитала характеризует оценку эффективности и целесообразности взаимоотношений между инвесторами и созданным ими предприятием - он оценивает доходность долгосрочного капитала.

Методику бизнес-планирования предлагается усовершенствовать, добавив в последовательность разработки бизнес-плана, экологический фактор.

В данном разделе должна содержаться следующая информация: - данные о воздействии проекта на окружающую среду и о соответствии проекта экологическому законодательству, действующему на территории страны реализации проекта,

- наличие в составе проекта объектов государственной экологической экспертизы и государственной экспертизы проектной документации, их перечень,

- перечень стандартов и нормативных документов в области экологии в стране реализации проекта (кроме Российской Федерации),

- результаты государственной экологической экспертизы, государственной экспертизы проектной документации, независимой экологической экспертизы, иных мероприятий по проверке соответствия проекта требованиям охраны окружающей среды (если они проводились), либо план-график их получения (при отсутствии заключений к началу экспертизы проекта),

- показатели эффективности использования природных ресурсов (экологической эффективности), методика их расчета, - выводы о показателях экологической эффективности с учетом среднеотраслевых значений и показателей в динамике реализации проекта,

- описание планируемых мероприятий по охране окружающей среды, повышению эффективности использования природных ресурсов, улучшению экологической обстановки (с указанием стоимости мероприятий и плана-графика их реализации).

Во-первых, экономические результаты не должны быть главным ориентиром развития отраслей, им являются экологические нормативы, определяющие объем производства исходя из геодезических данных.

Во-вторых, данный подход позволит ориентировать предприятия на поиск более гибких технических, технологических и организационных факторов производства-малоотходные и безотходные технологии.

Первостепенность экологических факторов производства над экономическими меняет процесс организации бизнес-планирования на предприятии: в данном случае происходит переориентация целей производства с достижения максимальных экономических результатов на поиск оптимальных эколого-экономических.

Рост объема производства может быть только при внедрении новых более экологичных технических, технологических и организационных решений. Например, при нахождении потребителей отходов данного производства использующих их как вторичное сырье.

Однако, существуют и минусы внедрения данного пункта: большой вопрос вызывает финансирование. Экологическая сторона влечет за собой большие затраты, следовательно, необходимо рассмотреть смешанные источники финансирования. К примеру, облигационный займ или целевой кредит могут быть в тандеме с внутренними источниками финансирования или привлеченные средства.

Предлагаемый подход к организации бизнес-планирования позволяет интегрировать его с оптимальной эколого-экономической стратегией развития фирмы. Современные реалии таковы, что одним из главнейших приоритетов общественного прогресса остаётся поиск путей оптимизации сосуществования с экосистемой, которая по-прежнему является базой развития общества. Определяя стратегию своего развития с учетом экологических аспектов предприятие свои текущие планы должно разрабатывать по аналогичному принципу. Соответственно, предлагаемый нами подход к бизнес -планированию позволяет на стадии планирования определить пути преодоления антагонизма производства и окружающей среды, а также определить содержание текущих планов исходя из направлений перспективной эколого-экономической стратегии развития предприятия.

Заключение

Подводя итоги курсовой работы, можно сделать ряд выводов.

Инвестиционный проект представляет собой проводимые мероприятия и комплект документов, разработанных в соответствии с законодательством Российской Федерации необходимых для достижения поставленной цели в условиях ограниченности имеющихся ресурсов с возможным получением положительного, возможно отрицательного, экономического или социального эффекта, а также описанием практических действий по осуществлению инвестиций (бизнес-план).

 Его жизненный цикл представлен предынвестиционной, инвестиционной, эксплуатационной и ликвидационной фазами. Стратегически важной является первая фаза, так как именно на этом этапе могут быть не учтены катастрофические риски, которые влекут полную несостоятельность проекта. Весьма важным является составление качественного бизнес-плана инвестиционного проекта, без которого привлечь финансовые ресурсы для осуществления проекта не представляется возможным. К источникам финансирования инвестиционных проектов можно отнести денежные средства, используемые в качестве инвестиционных ресурсов (внутренние и внешние источники).

Бизнес-план является документом, позволяющим управлять бизнесом, поэтому его можно представить как неотъемлемый элемент стратегического планирования и как руководство для исполнения и контроля. Важно рассматривать бизнес-план как сам процесс планирования и инструмент внутрифирменного управления.

Структура бизнес-плана схожа с инвестиционным проектом, особенно в той его части, где проводится обоснование инвестиционного замысла.

Методику бизнес-планирования предлагается усовершенствовать, добавив в последовательность разработки бизнес-плана экологический фактор.

Во-первых, экономические результаты не должны быть главным ориентиром развития строительства, им являются экологические нормативы, определяющие объем строительства исходя из геодезических данных.

Во-вторых, данный подход позволит ориентировать предприятия на поиск более гибких технических, технологических и организационных факторов производства -малоотходные и безотходные технологии.

Первостепенность экологических факторов производства над экономическими меняет процесс организации бизнес -планирования на предприятии: в данном случае происходит переориентация целей производства с достижения максимальных экономических результатов на поиск оптимальных эколого-экономических.

Основные пункты бизнес-плана: титульный лист; аннотация; меморандум о конфиденциальности; оглавление; Затем его основные разделы; резюме; история бизнеса организации (описание отрасли); характеристика объекта бизнеса организации; анализ бизнес-среды организации; план маркетинга; производственный план; организационный план; финансовый план [3].

Перечень разделов и их содержание в каждом конкретном случае может дополняться или уточняться в зависимости от условий, в которых функционирует фирма.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Агарнов А.В. Экономика и управление на предприятии: учебное пособие издательство Дашков и Ко, 2013. - ISBN 978-5-594-02159-6 .
2. Белякова М.Ю. Методы оценки и критерии эффективности инвестиционного проекта // Справочник экономиста. №3. 2006.
3. Берл Густав и др. Мгновенный бизнес-план. Двадцать быстрых шагов к успеху / Пер. с англ. /. - М.: Дело ЛТД, 2017. - 183с
4. Бирман Г., Шмидт С. Экономический анализ инвестиционных проектов.- М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2007.
5. Бланк И.А. Управление инвестициями предприятия. К.: Ника-Центр, Эльга, 2009. - 480 с.
6. Бражко Е.И., Серебрякова Г.В., Смирнов Э.А. Управленческие решения: Учебное пособие. - М.: Издательство РИОР, 2008. - 126с.
7. Вершигора Е.Е. Менеджмент: Учебное пособие. - 2-е изд., перераб. и доп. - М.: ИНФРА-М, 2008. - 283 с.
8. Газета Коммерсант: официальный сайт [Электронный ресурс].
9. Гайдадин А. Н. Создание алгоритма выбора финансового инструментария для инновационно-инвестиционного процесса / А. Н. Гайдадин // Молодой ученый. — 2014. — №2. — С. 418-423.
10. Зайцев Н.Л. Экономика промышленного предприятия: Учебник., Изд-во: ИНФРА-М, 2008.
11. Инвестиционно-финансовый портфель/ Общ. ред. Н.Я. Петракова, -М.: «Соминтек». 2008.
12. Камаев В.Д. Экономическая теория: учебное пособие / издательство Владос, 2012.- ISBN 978-5-691-01193-1 .
13. Колтынюк Б.А. Инвестиции. СПб: Изд-во Михайлова В.А., 2003. - 848 с.
14. Леонтьев В.Е. Инвестиции: учебник и практикум для академического бакалавриата / В.Е.Леонтьев, В.В.Бочаров, Н.П.Радковская. – М.: Издательство Юрайт, 2014. - 455с.
15. Леонтьев, В. Е. Инвестиции : учебник и практикум для академического бакалавриата / В. Е. Леонтьев, В. В. Бочаров, Н. П. Радковская. — М. : Издательство Юрайт, 2018. — 455 с. — (Серия : Бакалавр. Академический курс). — ISBN 978-5-9916-3957-6. — Режим доступа:www.biblio-online.ru/book/BD750195-CA72-4AD3-BD4C-57D19B3E5474.
16. Рязанов Б. Теории портфельного инвестирования и их применение в условиях российского рынка // Рынок ценных бумаг – 2005. – №2. – С. – 59-63.
17. Сергеев И.В Экономика предприятия: учебное пособие/ издательство М.Финансы и статистика, 2009. - ISBN 978-5-599-11611-7 .
18. Сергеев И.В. Организация и финансирование инвестиций: Учебное пособие. М.: Финансы и статистика, 2013. - 400 с.
19. Смоляк С. А. Оценка эффективности инвестиционных проектов в условиях риска и неопределенности (теория ожидаемого эффекта). — М.: ЦЭМИ РАН, 2011.-143 с.
20. Уткин Э. А. Курс менеджмента. М.: Зеркало, 2010г.
21. Финансовый менеджмент: теория и практика. Учебник/ под редакцией Стояновой Е.С.- М.: Изд-во «Перпектива», 2000г.
22. Халтаева С.Р., Яковлева И.А. Бизнес-планирование. Учебное пособие. - Улан-Удэ: Изд-во ВСГТУ, 2011.- ISBN 912-1-711-00115-4 .
23. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа / А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин. –М.: ИНФРА-М, 2016. –620 с. 106.
24. Ширяева, Н.В. Инвестиционные стратегии : учебное пособие для студентов специальности 08010565 «Финансы и кредит» и направления 080100.62 «Экономика»/ Н. В. Ширяева, А. В. Пострелова. – Ульяновск : УлГТУ, 2012. – 138 с.
25. Экономика предприятия: учебное пособие / В.В. Бузырев, Т.А.Иващенцева, А.Г. Кузьминский и др. -Новосибирск: НГАСУ, 2015. -312с.107.