

УДК 338.984

**ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ ОТКРЫТИЯ ЦЕХА
ПО ПРОИЗВОДСТВУ СУХИХ СТРОИТЕЛЬНЫХ СМЕСЕЙ**

Овчинников Я.А.

магистрант,

Пермский национальный исследовательский политехнический университет,

Пермь, Россия

Мишкина Е.В.

старший преподаватель,

Пермский национальный исследовательский политехнический университет,

Пермь, Россия

Аннотация

В данной научной статье приводится финансово-экономическое обоснование открытия цеха по производству сухих строительных смесей. Открытие цеха предполагается на базе существующей компании, производящей железобетонные конструкции. Разработан бизнес-план по открытию цеха по производству сухих строительных смесей, в рамках которого составлен ассортимент выпускаемой продукции, проанализированы цены основных конкурентов, сформирован план по объему производства, выбрана система налогообложения предприятия, составлен план по персоналу, выбрано необходимое оборудование, рассчитаны суммарные издержки. Произведена оценка эффективности проекта. В заключении сделаны выводы о целесообразности данного проекта.

Ключевые слова: финансово-экономическое обоснование, сухие строительные смеси, производство, инвестиции, проект, бизнес-план, оценка эффективности, риски.

***FINANCIAL AND ECONOMIC JUSTIFICATION FOR THE OPENING OF A
DRY BUILDING MIXES PRODUCTION SHOP***

Ovchinnikov Y.A.

master's student,

Perm National Research Polytechnic University

Perm, Russia

Mishkina E.V.

senior lecturer,

Perm National Research Polytechnic University

Perm, Russia

Annotation

This scientific article provides a financial and economic justification for the opening of a workshop for the production of dry building mixes. The workshop is supposed to be opened on the basis of an existing company producing reinforced concrete structures. A business plan has been developed for the opening of a workshop for the production of dry building mixes, within the framework of which the range of products has been compiled, the prices of the main competitors have been analyzed, a production volume plan has been formed, the taxation system of the enterprise has been selected, a personnel plan has been drawn up, the necessary equipment has been selected, total costs have been calculated. The effectiveness of the project was evaluated. In conclusion, conclusions are drawn about the feasibility of this project.

Keywords: financial and economic justification, dry building mixes, production, investment, project, business plan, efficiency assessment, risks.

Введение

Инвестирование представляет собой один из наиболее важных аспектов деятельности любой динамично развивающейся организации, руководство которой отдает приоритет рентабельности с позиции долгосрочной перспективы. Дневник науки | www.dnevniknauki.ru | СМИ Эл № ФС 77-68405 ISSN 2541-8327

В организациях обычно разрабатывается древо взаимодополняющих, иерархически упорядоченных целей, причем, чем крупнее организация, тем в большей степени диверсифицирована ее деятельность, тем более сложную структуру имеет древо целевых установок [1, 2]. В этой иерархии, как правило, далеко не последнее место занимает установка на расширение масштабов деятельности. Речь идет о наращивании показателей, характеризующих ресурсный потенциал компании, объема производства и реализации.

В принципе все коммерческие организации в той или иной степени связаны с инвестиционной деятельностью. Принятие такого рода решений осложняется различными факторами: вид инвестиций; стоимость инвестиционного проекта; множественность доступных проектов; ограниченность финансовых ресурсов, доступных для инвестирования; риск, связанный с принятием того или иного решения.

В условиях рыночной экономики возможностей для инвестирования довольно много. Вместе с тем, любая коммерческая организация имеет ограниченную величину свободных финансовых ресурсов, доступных для инвестирования [3]. Поэтому всегда актуальна задача оптимизации инвестиционного портфеля.

В основе процесса принятия управленческих решений инвестиционного характера лежат оценка и сравнение объема предполагаемых инвестиций и будущих денежных поступлений [4]. Общая оценка анализа с использованием формализованных критериев в принципе достаточно очевидна – необходимо некоторым образом сравнить величину требуемых инвестиций с прогнозируемыми доходами. То есть, необходимо выполнить коммерческую оценку настоящего проекта, интерпретация результатов которой позволили бы принять обоснованное решение о целесообразности его реализации.

В настоящей статье приведено финансово-экономическое обоснование открытия цеха по производству сухих строительных смесей на базе компании, производящей железобетонные конструкции.

Бизнес-план

Для проведения финансово-экономического обоснования, необходимо составить бизнес-план, позволяющий описать проект с перспективой развития на несколько лет [5].

Основными клиентами у вновь создаваемого предприятия будут крупные строительные организации, ведущие ремонтно-строительные и отделочные работы в возводимых ими офисных и жилых зданиях, а также заводы изготовители железобетонных изделий. Также не исключены мелкие оптовики и розничные магазины, ремонтно-строительные бригады, физические лица.

Создаваемое предприятие будет производить сухие строительные смеси, фасованные в мешки.

Порог выхода на рынок производства сухих строительных смесей облегчается тем, что на производство продукции не требуется обязательного лицензирования.

В рамках бизнес-плана планируется покупка оборудования для производства и фасовки сухих строительных смесей, которое будет приобретаться за счет собственных и заемных денежных средств.

Для того чтобы успешно развиваться в условиях конкуренции, компания должна следить за всеми изменениями на рынке: требованиями потребителей, соотношением цен, конкуренцией, а также за созданием новых изделий [6]. Таким образом, ассортимент продукции был сформирован на основе анализа объемов выпуска продукции предприятиями-конкурентами, а также покупательского спроса на определенные виды сухих строительных смесей (таблица 1).

Таблица 1 – Ассортимент выпускаемой продукции

Наименование	Ед. изм.
Клей плиточный (25 кг)	меш.
Гипсовая штукатурка (25 кг)	меш.
Наливной пол (25 кг)	меш.
Шпатлевка (25 кг)	меш.
Кладочная смесь (25 кг)	меш.

Ремонтная смесь (25 кг)	меш.
-------------------------	------

Поскольку строительные организации являются основными потребителями сухих строительных смесей в регионе, исследованы потребительские предпочтения именно этой группы. Среди иностранных брендов наибольшей популярностью в Пермском крае пользуются «Knauf» (Германия), «Ветонит» (Финляндия). Отечественные производители представлены марками: «Bergauf», «Ceresit», «Unis», «Крепс»; Пермские производители: «Гипсополимер», «Kamix», «Базис», «Almi».

Для того, чтобы выйти на рынок Пермского края сухих строительных смесей необходимо сделать цены на продукцию ниже, чем у основных конкурентов. В таблице 2 приведены цены основных конкурентов, а также цены для вновь создаваемого предприятия.

Таблица 2 – Анализ цен основных конкурентов, собственная цена на продукцию

Наименование товара	Цена Knauf, руб./меш.	Цена Bergauf руб./меш.	Цена Ceresit руб./меш.	Цена Гипсополимер, руб./меш.	Цена создаваемого предприятия руб./меш.
Клей плиточный (25 кг)	256,00	205,00	475,00	227,00	190,00
Гипсовая штукатурка (25 кг)	181,00	260,00	-	187,00	160,00
Наливной пол (25 кг)	-	300,00	327,00	319,00	290,00
Шпатлевка (25 кг)	363,00	335,00	396,00	297,00	285,00
Кладочная смесь (25 кг)	100,00	167,00	-	100,00	90,00
Ремонтная смесь (25 кг)	349,00	-	417,00	196,00	185,00

На основании проведенного анализа, количества потребления сухих строительных смесей основными строительными организациями Пермского края, был сформирован план по объему производства (таблица 3, 4).

Таблица 3 – Объемы производства 03.2022 – 08.2022

Наименование	Ед. изм.	3.2022	4.2022	5.2022	6.2022	7.2022	8.2022
Клей плиточный	меш	962	1 925	2 887	3 850	3 850	3 850

Гипсовая штукатурка	меш	920	1 840	2 760	3 680	3 680	3 680
Наливной пол	меш	280	560	840	1 120	1 120	1 120
Шпатлевка	меш	600	1 200	1 800	2 400	2 400	2 400
Кладочная смесь	меш	1 000	2 000	3 000	4 000	4 000	4 000
Ремонтная смесь	меш	200,00	400,00	600,00	800,00	800,00	800,00

Таблица 4 – Объемы производства 09.2022 – 2014

Наименование	Ед. изм.	9.2022	10.2022	11.2022	12.2022	2014 год
Клей плиточный	меш	3 850	3 850	3 850	3 850	46 200
Гипсовая штукатурка	меш	3 680	3 680	3 680	3 680	44 160
Наливной пол	меш	1 120	1 120	1 120	1 120	13 440
Шпатлевка	меш	2 400	2 400	2 400	2 400	28 800
Кладочная смесь	меш	4 000	4 000	4 000	4 000	48 000
Ремонтная смесь	меш	800	800	800	800	9 600

В связи с тем, что вновь создаваемое предприятие будет создано на базе компании, производящей железобетонные конструкции, основной упор по сбыту продукции будет направлен на клиентов компании, которыми являются ведущие строительные организации Пермского края. Помимо строительных компаний, компания давно сотрудничает со многими проектными организациями, которые могут оказать содействие в продвижении продукции сухих строительных смесей.

В качестве правового статуса выбрано общество с ограниченной ответственностью с уставным капиталом 10 000 рублей. Учредитель один, физическое лицо. Деятельность предприятия не подлежит обязательному лицензированию. Система налогообложения – общая (таблица 5).

Таблица 5 – Система налогообложения предприятия

Наименование налога	База	Период	Срок отчета	Ставка, %
Налог на прибыль	Прибыль	Квартал	20 числа месяца, следующего за отчетным периодом	20
НДС	Добавленная стоимость	Квартал	20 числа месяца, следующего за отчетным периодом	18
Налог на имущество	Имущество	Квартал	30 календарных дней с даты окончания отчетного периода	2,2
Налог с ФОТ	Зарплата	Квартал	20 числа месяца, следующего за отчетным периодом	30

Характер работы обуславливает работу предприятия ежедневно, с понедельника по пятницу, выходные дни: суббота, воскресенье. Начало рабочей смены в 8.00, окончание в 17.00. Продолжительность рабочей смены 8 часов, перерыв на обед с 12.00 до 13.00. План по персоналу представлен в таблице 6.

Таблица 6 – План по персоналу

Должность	Кол-во	Зарплата, руб.	Сумма
Директор	1	45 000	Ежемесячно, весь проект
Бухгалтер	1	30 000	Ежемесячно, весь проект
Менеджер по продажам	2	1% от объема продаж	Ежемесячно, весь проект
Оператор	2	15 000	Ежемесячно, в течение периода производства
Грузчик	2	12 000	Ежемесячно, в течение периода производства

Выбор оборудования происходил по нескольким критериям, приведенным в таблице 7.

Таблица 7 – Выбор оборудования по критериям

Завод изготовитель	«НЗМК Сервис»	«НЗМК Сервис»	ООО «ПТО»	«Механик»
Критерий				
Производительность	1 т/час	1,5-2 т/час	1,5-3 т/час	до 5 т/час
Необходимая производственная площадь	150 м ²	150 м ²	40 м ²	40 м ²
Мощность оборудования	29 кВт	15 кВт	30 кВт	58 кВт
Доставка	г. Нефтекамск	г. Нефтекамск	г. Чайковский	г. Москва
Механическое или автоматизированное управление	механическое	автоматизированное	автоматизированное	Автоматизированное
Стоимость оборудования	796 500	1 663 800	1 785 000	2 340 000
Требуемое кол-во рабочих для управления оборудованием	3	3	1	3
Количество рецептов смеси	4	5	10	неограниченно

В связи с приведенными в таблице 8 данными, выбор остановлен на оборудовании, предоставленном компанией ООО «Производство технологического оборудования», так как у данного поставщика наиболее подходящие для нашей компании критерии.

Организационные мероприятия по созданию предприятия планируется начать с 01.01.2023 г. и закончить 27.03.2023 г. Некоторые этапы могут проходить одновременно, с целью скорейшего начала работы предприятия. Этапы производственного плана представлены в таблице 8.

Таблица 8 – Этапы производственного плана

Этап	Продолжительность, дни	Начало	Окончание
Регистрация ООО	20	01.01.2023	21.01.2023
Покупка, монтаж, наладка оборудования	60	21.01.2023	22.03.2023
Приобретение офисной мебели и техники	5	21.01.2023	26.01.2023
Поиск персонала	15	21.01.2023	05.02.2023
Закуп материалов для производства	15	12.03.2023	27.03.2023
Создание сайта	30	21.01.2023	20.02.2023

Стоимость каждого этапа представлена в таблице 9.

Таблица 9 – Стоимость этапов производственного плана

Этап	Стоимость, руб.
Регистрация ООО	20 000,00
Покупка, монтаж, наладка оборудования	1 785 000,00
Приобретение офисной мебели и техники	60 000,00
Закуп материалов для производства	334 868,85
Создание сайта	60 000,00
Итого	2 259 868,85

Издержки производства. К прямым издержкам относят материалы и комплектующие, затраты на электроэнергию основного оборудования. Номенклатура сырья и материалов представлена в таблице 10.

Таблица 10 – Номенклатура сырья и материалов

Наименование	Ед. изм.	Цена, руб.
Цемент ПЦ500 Д0	тн	5 500,00
Песок	тн	320,00

Известняковая мука	тн	5 300,00
Гипс	тн	2 970,00
Добавка	кг	168,00
Мешок	шт.	6,00

Цены на материалы приняты согласно предоставленным прайсам от поставщиков.

Расход материалов принят согласно приложенным документам к поставляемому оборудованию, в разделе «рецептуры». Расход материалов на единицу продукции представлен в таблице 11.

Таблица 11 – Расход материалов

Наименование	Ед. изм.	Плиточный клей	Гипсовая штукатурка	Наливной пол	Шпатлевка	Кладочная смесь	Ремонтная смесь
Цемент ПЦ500 Д0	тн	0,008		0,008	0,008	0,005	0,008
Песок	тн	0,016	0,004	0,010	0,014	0,020	0,017
Известняковая мука	тн	0,001		0,005	0,004		
Гипс	тн		0,02	0,002			
Добавка	кг	0,25	0,15	0,85	0,475	0,125	0,250
Мешок	шт.	1	1	1	1	1	1

Согласно приведенным данным были вычислены суммарные прямые издержки (таблица 12).

Таблица 12 – Суммарные прямые издержки

Изделие	Ед. изм.	Суммарные прямые издержки на ед. (руб.)
Плиточный клей	меш.	104,58
Гипсовая штукатурка	меш.	93,76
Наливной пол	меш.	232,88
Шпатлевка	меш.	158,68
Кладочная смесь	меш.	62,10
Ремонтная смесь	меш.	99,44

Величина общих издержек, называемых также накладными расходами, не связана непосредственно с объемом производства или сбыта. К общим издержкам относятся, например, затраты на коммунальное обслуживание, Дневник науки | www.dnevniknauki.ru | СМИ Эл № ФС 77-68405 ISSN 2541-8327

аренду помещений и оборудования, ремонтные работы, содержание транспорта, рекламу [7]. Для детализации структуры издержек они подразделяются на три группы: управление; производство, маркетинг. Общие издержки представлены в таблице 13.

Таблица 13 – Общие издержки

Наименование	Сумма, руб.	Платежи
Управление		
Телефон, интернет	2 000	Ежемесячно, весь проект
Канцтовары, представительские расходы	1 500	Ежемесячно, весь проект
Услуги банка	1 400	Ежемесячно, весь проект
Производство		
Коммунальные платежи	70 000	Ежемесячно, весь проект
Транспортно-заготовительские расходы	230 000	Ежемесячно, весь проект
Запчасти	5 000	Ежемесячно, весь проект
Спецодежда	35 000	Один раз в полгода, в период производства
Арендная плата	30 000	Ежемесячно, весь проект
Маркетинг		
Реклама	15 000	Ежемесячно, весь проект
Итого	389 900	

Период расчета проекта – 24 месяца. Для реализации проекта необходима сумма в размере 4 600 000 рублей. Из данной суммы 1 500 000 рублей – собственные средства, а 3 100 000 рублей – заемные. Для выбора кредитора были приняты на рассмотрение кредит в двух разных банках и частный инвестор. Критерии отбора приведены в таблице 14.

Таблица 14 – Анализ кредиторов

Критерий	«Альфа-Банк»	«Сбербанк РФ»	Инвестор
Процентная ставка	16,5%	16%	2,5% в месяц
Отсрочка первого платежа	Нет	Нет	3 месяца
Условия предоставления	Имущество в залог или поручительство	Ведение бизнеса не менее 6 месяцев. Имущество в залог или поручительство	
Условия погашения	Аннуитетные платежи	Аннуитетные платежи	по договоренности

Из приведенных данных в таблице 15 можно сделать следующие выводы:

Банк «Сбербанк РФ» кредит не даст, поскольку компания только открывается и начинает свою деятельность, а для банка одно из условий предоставления кредита – это ведение бизнеса не менее 6 месяцев. Также для получения кредита необходимо предоставить имущество в залог, которого также на момент взятия кредита у предприятия нет.

Для кредита в банке «Альфа-Банк» можно привлечь компанию, на базе которой открывается цех по производству сухих строительных смесей в качестве поручителя, взамен имущества предоставленного в залог.

Если необходимые кредитные средства взять у Инвестора, то, несмотря на отсутствие условий предоставления, процентная ставка довольно велика, по сравнению с «Альфа-Банк».

Для принятия окончательного решения по выбору кредитора, был проведен анализ.

Была рассчитана ставка дисконтирования методом WACC [8], для которой необходимо было определить долю заемных и собственных средств:

$$\text{доля собственных средств} = \frac{1\,500\,000}{4\,600\,000} = 0,326,$$

$$\text{доля заемных средств} = \frac{3\,100\,000}{4\,600\,000} = 0,674.$$

Стоимость собственных средств определена кумулятивным методом (таблица 15).

Таблица 15 – Расчет стоимости собственных средств

Фактор	Значение, %	Комментарий
Ставка рынка ГКО-ОФЗ	5,9	Безрисковая ставка
Качество управления компанией	2,0	Определено как средняя величина
Размер компании	2,0	Объект оценки можно позиционировать как средний бизнес
Финансовая структура	4,0	Данный показатель зависит от коэффициента собственного капитала и от показателя текущей ликвидности
Товарная/территориальная диверсификация	2,7	Предприятие реализует единственный вид продукции. Территориальная диверсификация присутствует только в пределах Пермского края.

Диверсификация клиентуры	3,0	Основной упор будет сделан на крупных покупателей.
Прибыль: нормы и ретроспективная прогнозируемость	1,7	Прогнозируемость и стабильность в данном бизнесе достаточно высокая.
Прочие риски	2,5	Учитывая специфику ведения бизнеса в Пермском крае, принимаем величину данного показателя на среднем уровне.
Итого	23,8	

Стоимость кредитных средств будет равна: кредит «Альфа-Банк» – 0,165, «Инвестор» – 0,3.

На основании полученных данных, ставка дисконтирования методом WACC равна:

$$WACC_{\text{Альфа-Банк}} = 0,674 \times 0,165 \times (1 - 0,20) + 0,326 \times 0,238 = 0,089 + 0,078 = 0,167$$

$$WACC_{\text{Инвестор}} = 0,674 \times 0,3 \times (1 - 0,20) + 0,326 \times 0,238 = 0,162 + 0,078 = 0,24$$

Далее рассчитаны основные показатели эффективности инвестиций (таблица 16). Для расчета, было взято, что кредитные средства привлекаются на срок 18 месяцев, но выполнив все расчеты, стало понятно, что срок кредитования можно существенно сократить, то есть выплатить взятые кредитные обязательства раньше срока.

Таблица 1 – Показатели эффективности инвестиций

Показатель	«Инвестор»	«Альфа-Банк»
Ставка дисконтирования	24,00%	16,70%
Период окупаемости (PB)	18 мес.	18 мес.
Дисконтированный период окупаемости (DPB)	21 мес.	19 мес.
Средняя норма рентабельности (ARR)	87,66%	91,97%
Чистый приведенный доход (NPV)	1 511 639	2 112 968
Индекс прибыльности (PI)	1,38	1,55
Внутренняя норма рентабельности (IRR)	68,54%	77,18%

По показателям эффективности инвестиций можно сделать вывод, что кредит необходимо брать в банке «Альфа-Банк», так как по сравнению с

«Инвестором» дисконтированный период окупаемости меньше на 2 месяца, чистый приведенный доход больше на 601 329 руб., и внутренняя норма рентабельности также больше на 8,64%.

Финансово-экономическое обоснование и оценка рисков.

Коммерческий риск (риск снижения объемов сбыта по сравнению с запланированным) ограничивается правильным выбором маркетинговой стратегии и ценовой политики проекта, а также проведением рекламных акций и непрерывного мониторинга потребностей покупателей и осуществлением гибкой ассортиментной политики. Следует учесть, что при финансово-экономической оценке проекта создания производства сухих строительных смесей принималась достаточно осторожная оценка размера объема производства.

Проведенный в рамках финансово-экономического обоснования анализ чувствительности проекта (рисунок 1) показывает, что предприятие особенно чувствительно к изменению цены продажи, то есть при уменьшении цены на 9% предприятие работает без прибыли, но и без убытков. Менее чувствительно предприятие к изменению объему продаж, при уменьшении объема продаж на 20% предприятие все равно будет получать прибыль.

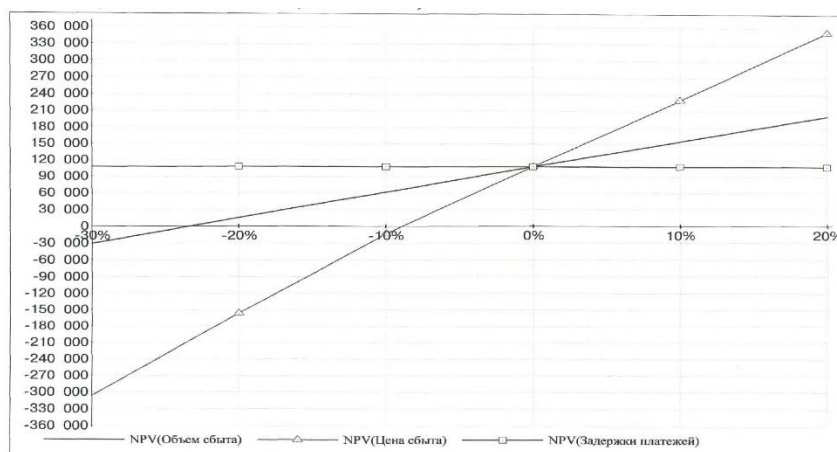


Рисунок 2 – График анализа чувствительности проекта, согласно составленному бизнес-плану

Риск доходности (риск неполучения намечаемого уровня доходности проекта) ограничивается за счет правильной ценовой политики, выбора размера комиссии на среднем рыночном уровне, налогового планирования и контроля за издержками.

Технические риски сводятся к минимальному уровню путем выбора опытных поставщиков производственного оборудования. Технические риски ограничены также тем, что все технологии ранее использовались при осуществлении подобных проектов и показали свою высокую техническую и экономическую эффективность.

Финансовые риски (риски неплатежей, задержки платежей и другие) устраняются за счет выбора эффективных способов платежей, выбора эффективно работающего банка с развитой инкассаторской службой.

Риск срыва поставок сырья устраняется за счет выбора надежных поставщиков из числа крупных оптовых компаний, работающих на рынке Пермского края, также за счет альтернативной замены поставщика и увязки условий исполнения договоров с фактической поставкой товаров в срок и в полном объеме.

Заключение

В настоящей научной статье разработан бизнес-план по открытию цеха по производству сухих строительных смесей, произведена оценка эффективности проекта.

Чистый приведенный доход проекта составляет 2 112 968 рублей, индекс прибыльности превышает единицу и равен 1,55, внутренняя норма рентабельности больше процентной ставки банковского кредита и составляет 77,18%, дисконтированный период окупаемости составляет 19 месяцев.

Интегральные показатели оценки эффективности проекта соответствуют нормативным для предприятия, занимающегося выпуском строительных материалов. Несмотря на первоначальные вложения в сумме 4 600 000 рублей, Дневник науки | www.dnevniknauki.ru | СМИ Эл № ФС 77-68405 ISSN 2541-8327

из которых 1 500 000 рублей собственные средства, а 3 100 000 рублей заемные, показатели проекта являются очень хорошими, срок окупаемости в 18 месяцев выглядит весьма привлекательно для предприятия, занимающегося выпуском строительной продукции. Горизонт расчета проекта был взят 24 месяца, несмотря на окупаемость проекта за 18 месяцев и с расчетом на то, что в проекте для расчета был принят пессимистичный вариант событий.

По результатам расчетов внутренняя норма рентабельности проекта в 77,18% позволяет не только вернуть все инвестиции, а еще иметь резервы на случай риска увеличения долгов перед инвестором. Надежность проекта можно определить, как выше среднего.

Таким образом, по результатам проведенного в данном научном исследовании проект по созданию предприятия, занимающегося производством сухих строительных смесей можно считать экономически выгодным.

Библиографический список

1. Колесникова Н.А. Бизнес-план. Методические материалы – 3-е изд. / Н.А. Колесникова, А.Д. Миронова. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 256 с.
2. Виленский П.Л. Оценка эффективности инвестиционных проектов. Теория и практика: учеб. пособие – 2- изд., перераб. и доп. / П.Л. Виленский, В.Н. Лившиц, С.А. Смоляк. – М.: Дело, 2006. – 888 с.
3. Галенко В.П. Бизнес-планирование. Создание успешного бизнес-плана на предприятии: серия «Теория и практика менеджмента». – 1-е изд. / В.П. Галенко, Г.П. Самарина, О.А. Страхова. – СПб.: Питер, 2004. – 384 стр.
4. Гомола А.И. Бизнес-планирование: учеб. пособие для студ. сред. проф. учеб. заведений. – 3-е изд., стер. / А.И. Гомола, П.А. Жанин. – М.: Издательский центр «Академия», 2007. – 144 с.
5. Горемыкин В.А. Бизнес-план: Методика разработки. 45 реальных образцов бизнес-планов. – 5-е изд., стер. / В.А. Горемыкин. – М.: «Ось-89», 2008 – 864 с.

6. Подшиваленко Г.П. Инвестиции: учебное пособие для вузов – 4-е изд., стер. / Г.П. Подшиваленко. – М.: КНОРУС, 2007. – 198 с.

7. Касатов А.Д. Развитие экономических методов управления интегрированными корпоративными структурами в промышленности: инвестиционный аспект / А.Д. Касатов. – М.: Изд. Дом «Экономическая газета», 2010. – 324 с.

8. Марголин А.М. Экономическая оценка инвестиционных проектов: учебник для вузов / А.М. Марголин. – М.: Экономика, 2007. – 364 с.

Оригинальность 91%