

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Оренбургский государственный университет»

Кафедра менеджмента

А.В. Курлыкова

**ОРГАНИЗАЦИЯ
САМОСТОЯТЕЛЬНОЙ РАБОТЫ
ПО ДИСЦИПЛИНЕ
«БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЕ
ПРОЕКТОВ»**

Методические указания

Рекомендовано к изданию редакционно-издательским советом федерального государственного бюджетного образовательного учреждения высшего образования «Оренбургский государственный университет» для обучающихся по образовательной программе высшего образования по направлению подготовки 38.04.02 Менеджмент

Оренбург
2020

УДК: 658(075.8)
ББК: 65.291.231.1я73-1
К 93

Рецензент – кандидат экономических наук, доцент Солдатова Л.А.

Курлыкова, А.В.
К93 Организация самостоятельной работы по дисциплине «Бизнес-планирование проектов» : методические указания / А.В. Курлыкова; Оренбургский гос. ун-т.– Оренбург: ОГУ, 2020. - 26 с.

В методических указаниях приведены основные требования, предъявляемые к содержанию и оформлению контрольной работы, как виду самостоятельной работы обучающегося, предусмотренной учебным планом по данной дисциплине в соответствии с рабочей программой. В методических указаниях представлены структурные элементы контрольной работы.

Методические указания предназначены для выполнения контрольной работы по дисциплине «Бизнес-планирование проектов» обучающимися по направлению подготовки 38.04.02 Менеджмент в соответствии с рабочей программой дисциплины.

УДК: 658(075.8)
ББК: 65.291.231.1я73-1

© Курлыкова А.В., 2020
© ОГУ, 2020

Содержание

Введение.....	4
1 Основные положения.....	5
2 Порядок выполнения и представления контрольной работы.....	7
2 Тема контрольной работы.....	8
3 Структура и содержание контрольной работы.....	9
4 Содержание раздела «Характеристика деятельности предприятия (сферы бизнеса)».....	11
5 Содержание раздела «Резюме проекта».....	13
6 Содержание раздела «Анализ рынка».....	15
7 Содержание раздела «Стратегия маркетинга».....	17
8 Содержание раздела «Организационный план».....	18
9 Содержание раздела «Риски проекта».....	19
10 Содержание раздела «Финансовый план».....	20
11 Список рекомендуемой литературы.....	24
11.1 Основная литература.....	24
11.2 Дополнительная литература.....	24
11.3 Периодические издания.....	24
11.4 Интернет-ресурсы.....	25
Приложение А (справочное) Пример оформления титульного листа контрольной работы.....	26

Введение

В соответствии с учебным планом при изучении дисциплины «Бизнес-планирование проектов» по направлению подготовки 38.04.02 Менеджмент заочной формы обучения одним из видов самостоятельной работы обучающегося является выполнение контрольной работы. Задания для выполнения контрольной работы составлены на основе рабочей программы по данной дисциплине с учетом Федерального государственного образовательного стандарта высшего образования.

Контрольная работа включает такие разделы как: характеристика деятельности предприятия (либо сферы бизнеса, если речь идет о создании совершенно нового бизнеса); резюме проекта (суть проекта, основные направления, стратегия успеха, стратегические цели, ключевые показатели финансовых прогнозов); анализ рынка (потребители, конкуренты, емкость рынка); стратегия маркетинга (ключевые факторы успеха на рынке, плана продаж, продвижение); организационный план (календарный график проекта, инвестиционный план, персонал и заработная плата); риски проекта (матрица SWOT); финансовый план (бюджет проекта, оценка эффективности проекта).

В процессе выполнения контрольной работы у обучающегося должна быть сформирована компетенция в соответствии с рабочей программой дисциплины и ФГОС ВО по направлению подготовки 38.04.02 Менеджмент: ПК-4 способностью использовать количественные и качественные методы для проведения прикладных исследований и управления бизнес-процессами, готовить аналитические материалы по результатам их применения.

1 Основные положения

Контрольная работа по дисциплине «Бизнес-планирование проектов» выполняется в соответствии с рабочей программой дисциплины, способствует формированию навыков самостоятельной исследовательской работы обучающегося, практического использования методов и инструментов бизнес-планирования проектов с целью создания нового бизнеса или развития существующего.

Выполнение контрольной работы по дисциплине «Бизнес-планирование проектов» будет способствовать:

- расширению знаний по изучаемой дисциплине;
- выработке навыков научно-исследовательской работы;
- выработке представления об этапах и инструментах бизнес-планирования проектов;
- формированию представления о современных подходах к бизнес-планированию проектов и международном опыте разработки бизнес-планов.

Качество и содержание контрольной работы позволит выявить общую теоретическую подготовку обучающегося и уровень владения им специальными знаниями и навыками, необходимыми для эффективного осуществления будущей профессиональной деятельности.

Обучающийся в процессе выполнения контрольной работы должен овладеть следующими умениями и навыками:

- а) поиск необходимых литературных источников, обработка и интерпретация и представление в письменной форме в соответствии с целями исследования;
- б) осуществлять сбор фактического материала, определять классификационные признаки, проводить классификацию, выявлять общие черты и различия;
- в) представлять собственные идеи и предложения по исследуемой

проблеме в письменной форме, аргументировано доказывать собственную точку зрения на основе фактического материала;

г) оформлять текст контрольной работы в соответствии с принятыми стандартами;

д) оформлять список используемых источников в соответствии с требованиями библиографии.

Процесс выполнения контрольной работы направлен на формирование элементов ПК-4 способностью использовать количественные и качественные методы для проведения прикладных исследований и управления бизнес-процессами, готовить аналитические материалы по результатам их применения в соответствии с ФГОС ВО и ОП ВО по направлению подготовки 38.04.02 Менеджмент.

2 Порядок выполнения и представления контрольной работы

Выполнение и представление на проверку контрольной работы предусматривают следующую последовательность шагов:

1) выбор объекта исследования контрольной работы или перспективной сферы для бизнеса;

2) сбор материала для выполнения структурных элементов контрольной работы;

3) разработка отдельных этапов бизнес-планирования проекта;

4) оформление контрольной работы по стандарту;

Требования к оформлению контрольной работы представлены в СТО 02069024.101-2015.

Режим доступа: http://www.osu.ru/docs/official/standart/standart_101-2015.pdf

5) сдача готовой контрольной работы преподавателю для проверки.

Сдача контрольной работы преподавателю осуществляется обучающимся за две недели до начала зачетно-экзаменационной сессии и фиксируется в журнале регистрации контрольных работ на кафедре менеджмента.

После представления контрольной работы на проверку выставляется одна из оценок: «зачтено», «не зачтено».

2 Тема контрольной работы

Объектом исследования следует выбрать предприятие, на котором работает обучающийся, или любое другое, с деятельностью которого он знаком и сможет получить материалы и документы, необходимые для написания контрольной работы. Также в качестве объекта можно выбрать перспективную сферу для бизнеса, если речь идет о создании совершенно нового бизнеса.

Тема контрольной работы «Разработка бизнес-плана проекта на примере _____».
наименование организации – объекта исследования

В силу того, что объекты исследования различные, следовательно, каждая контрольная работа является уникальной, поскольку на предприятиях возникают различные проблемы и требуется использовать адекватные методы разработки, принятия реализации управленческих решений. Тем самым достигается вариативность исследования.

3 Структура и содержание контрольной работы

Контрольная работа содержит следующие разделы:

Введение

- 1 Характеристика деятельности предприятия (либо сферы бизнеса, если речь идет о создании совершенно нового бизнеса)
- 2 Резюме проекта (суть проекта, основные направления, стратегия успеха, стратегические цели, ключевые показатели финансовых прогнозов)
- 3 Анализ рынка (потребители, конкуренты, емкость рынка)
- 4 Стратегия маркетинга (ключевые факторы успеха на рынке, плана продаж, продвижение)
- 5 Организационный план (календарный график проекта, инвестиционный план, персонал и заработная плата)
- 6 Риски проекта (матрица SWOT)
- 7 Финансовый план (бюджет проекта, оценка эффективности проекта)

Заключение

Список использованных источников

Приложения

Во введение раскрывается актуальность тематики, формулируется цель, задачи, указываются объект и предмет исследования.

В разделе **«Характеристика деятельности предприятия»** даются краткие сведения о выбранной организации (вид основной деятельности, номенклатура продукции (услуг), организационно-правовая форма, история развития, прошлые и настоящие успехи), анализируется динамика основных технико-экономических показателей за три года. Также желательно отразить такие основные параметры объекта, как направления деятельности, занимаемая позиция на рынке и т.д. Если целью контрольной работы является разработка бизнес-плана проекта для нового бизнеса (новой организации, фирмы, предприятия), то необходимо в данном разделе описать эту сферу бизнеса.

Объем раздела 2-3 страницы.

В разделе «**Резюме проекта**» необходимо описать суть проекта, основную услугу или продукт, основные направления будущей деятельности, стратегию успеха, стратегические цели, ключевые показатели финансовых прогнозов.

Объем раздела 2-3 страницы.

В разделе «**Анализ рынка**» проводится анализ потенциальных потребителей, конкурентов, оценивается ёмкость рынка.

Объем раздела 5-7 страниц.

В разделе «**Стратегия маркетинга**» определяются ключевые факторы успеха на рынке, разрабатывается план продаж, оцениваются затраты на продвижение продукта или услуги.

Объем раздела 2-4 страницы.

В разделе «**Организационный план**» представляется календарный график проекта, инвестиционный план, разрабатывается план по персоналу и заработной плате.

В разделе «**Риски проекта**» необходимо оценить основные риски проекта и выработать мероприятия по их снижению.

В разделе «**Финансовый план**» разрабатывается бюджет проекта, определяются доходы и расходы по проекту, и дается оценка его эффективности.

В «**Заключении**» необходимо сделать основные выводы по проекту, возможности его реализации и возврата инвестиций.

Особенностью разработки бизнес-плана проекта является то, что все этапы бизнес-планирования должны быть связаны и соответствовать общей идее проекта и поставленным целям, при этом результаты анализа рынка должны быть основой для разработки плана продаж, а финансовый план должен учесть все расходы, определенными на предыдущих этапах бизнес-планирования.

4 Содержание раздела «Характеристика деятельности предприятия (сферы бизнеса)»

Данный раздел должен содержать организационно-экономическую характеристику выбранного обучающимся объекта исследования либо сферы бизнеса, для которой будет разрабатываться бизнес-план. Характеризуя объект исследования, необходимо представить следующие сведения: вид основной деятельности; номенклатура продукции (услуг); организационно-правовая форма; организационная структура управления.

Важной составляющей данного раздела является анализ динамики основных технико-экономических показателей, пример оформления приведен в таблице 1.

Таблица 1 – Основные показатели деятельности предприятия

Показатели	2016г.	2017 г.	2018 г.	Темп роста в % 2017 г. к 2016 г.	Темп роста в % 2018 г. к 2017г.
Выручка от реализации, тысяч рублей	145349	213311	172318	146,76	80,78
Фактическая себестоимость, тысяч рублей	115103	181879	140156	158,01	77,06
Прибыль от реализации услуг, тысяч рублей	30246	31432	32162	103,92	102,32
Численность персонала, человек	210	193	212	91,90	109,84
Среднегодовая выработка на одного работника, тысяч рублей / человек	692	1105	812	159,68	73,48
Фонд заработной платы, тысяч рублей	66975	76335	82831	113,98	121,61
Среднемесячная заработная плата на одного работника, рублей	21261	26368	26047	124,02	98,78
Рентабельность продукции, %	26,27	17,28	22,95	-	-

Для проведения анализа следует воспользоваться планами работы предприятия, годовыми отчетами, статистической отчетностью и другой

служебной документацией. Необходимо использовать только релевантную информацию, т.е. только те данные, которые отвечают задачам исследования.

В данном разделе необходимо дать характеристику инвестиционного проекта как объекта для бизнес-планирования и определить основные направления бизнес-планирования.

5 Содержание раздела «Резюме проекта»

Данный раздел включает следующие структурные элементы:

- сущность прилагаемого проекта;
- основные направления деятельности;
- стратегия успеха;
- стратегические цели;
- инициатор проекта;
- ключевые показатели финансовых прогнозов, доказывающие, что проект является коммерчески состоятельным и экономически эффективным.

Описывая суть проекта, необходимо ответить на следующие вопросы:

- какую проблему решает Ваш проект;
- какую потребность удовлетворяет;
- в чем его уникальность, новизна, актуальность;
- кому предназначен проект;
- какова польза для общества;
- какова перспективность идеи;
- как инвестор может вернуть свои вложения.

Основные направления деятельности для бизнес-проекта:

- производство продукта;
- оказание услуг;
- продажа;
- доставка.

Для того, чтобы описать стратегию успеха необходимо описать свои конкурентные преимущества (низкие цены, высокое качество, сильный бренд, экологичность продукции и другие).

В качестве стратегических целей можно выделить следующие:

- стать самоокупаемым проектом к 2021 году;
- занять 15% рынка;
- выйти на новые рынки (например, на рынок Самарской области).

Рассмотрим несколько интересных идей для бизнеса:

- 1) кино-кафе (суть бизнеса заключается в объединении концепции кинотеатра и кафе);
- 2) стаканчики для кофе с семенами (на дне стаканчика для кофе приклеивают семена растений);
- 3) некафе (кафе для пенсионеров, где они могут общаться и играть в игры);
- 4) Party bus (автобус с организованной дискотекой);
- 5) Боссабол (спортивная игра, объединяющая футбол, волейбол, батуты и зажигательную музыку);
- 6) 3d копии людей (услуга заключается в создании 3d модели человека, такой подарок может быть в день рождения или молодожёнам на свадьбу).

6 Содержание раздела «Анализ рынка»

В разделе «Анализ рынка» проводится анализ основных потребителей и конкурентов для бизнес-проекта. Для оценки спроса можно привести результаты исследования рынка, диаграмму с определением сегментов потребителей и указать целевой сегмент.

Рассмотрим анализ потребителей для проекта Центра психологической разгрузки «Стоп стресс», результаты сегментации потребителей по возрасту представлены на рисунке 1.

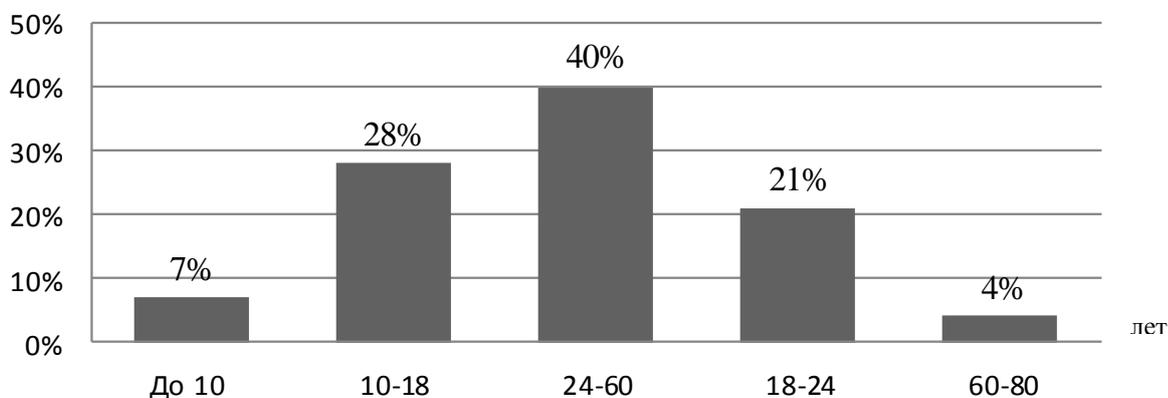


Рисунок 1 – Сегментация потребителей по возрасту

Согласно исследованию, целевым сегментом являются потребители в возрасте 24-60 лет. На втором месте находятся потребители в возрасте 10-18 лет, то есть учащиеся. Третье место занимают потребители в возрасте от 18 до 24 лет, то есть обучающиеся.

Конкурентный анализ проводится по таким критериям как цена, качество, продвижение, сервис и другие. Анализ цен конкурентов на основные услуги при реализации бизнес-проекта автомойки в г. Орске представлен в таблице 1. Выйти на рынок достаточно сложно из-за высокой конкуренции и выбрать основного конкурента из представленных достаточно трудно, так как ассортимент и цены схожие, так как автомойки и работают с помощью одной и той же технологии. Большинство предпочитает марку Karcher. Действительно, техника качественная и надежная, хотя и не самая дешевая. Что касается

других производителей, то автомойщики также выбирают продукцию таких марок, как Istobal (Испания), WAP, Weidner, Wesumat, California Kleindiest (Германия), Seccato, Comet (Италия), Carebridge (Великобритания).

Таблица 1 – Анализ цен конкурентов на предлагаемые услуги, рублей

Предлагаемые услуги	Цены конкурентов							
	Автомойка «Автомакс»	Автомойка «Кассиопея»	«Автомойка класса Люкс»	Автомойка «Автосауна»	Авгостоянка -56	Салон «Автосервис»	Автомойка «На Макаренко»	Автомойка «На Чехова»
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Мойка кузова	200	200	150	200	200	150	200	200
Мойка двигателя	300	400	300	300	300	300	300	350
Комплексная уборка автомобиля	500	от 500	500	500	500	500	500	600
Мойка ковриков	30	50	30	30	50	30	30	50
Мойка колес	50	50	50	50	50	50	50	50
Мойка днища, подкрылков	100	120	100	100	100	100	100	120
Удаления пятен битума и следов насекомых	50	50	50	50	50	50	50	50
Химчистка салона, багажника	500	500	500	500	400	500	500	500
Чернение колес 4 (шт.)	100	100	100	100	100	100	100	100
Чистка кожаных сидений	500	500	500	500	400	500	400	500
Обработка кузова жидким воском	500	600	500	500	нет	500	нет	500

После оценки спроса и проведения конкурентного анализа необходимо определить емкость рынка и емкость целевого сегмента, а также оценить потенциальную (максимально возможную) и фактическую емкость (уровень потребления), результаты исследования являются основой для разработки плана продаж в разделе «Стратегия маркетинга».

7 Содержание раздела «Стратегия маркетинга»

В разделе «Стратегия маркетинга» разрабатывается стратегия маркетинга на основе ключевых факторов успеха на рынке и конкурентных преимуществ. Далее определяется план продаж (на первый год необходимо представить по месяцам, далее на 2 года), рассматриваются вопросы ценообразования, определяются системы продвижения товара или услуги, затраты на стимулирования продаж и рекламу. Формы представления плана продаж представлены в таблице 2 и 3.

Таблица 2 – Форма плана продаж по товарам

Наименование	В 1 –й год			...		
	Объем выпуска, штук	Цена за ед., рублей	Объем продаж, рублей			
Продукт 1						
Продукт 2						

Таблица 3 – Форма плана продаж по отдельным рынкам

Наименование	В 1-й год				...		
	1 кв	2кв	3кв	4кв			
Рынок А							
Объем выпуска, штук							
Цена за ед., рублей							
Объем продаж, рублей							
Рынок Б							
...							

Так, например, для реализации экологического проекта в качестве маркетинговых мероприятий могут быть представлены следующие:

- участие в акции «Нашим рекам чистые берега»;
- участие в общественном движении «Зеленая Россия»;
- участие в акции «Миллион деревьев»;
- представление продукции на выставке «Медицина. Красота. Здоровье»;
- участие в мероприятии «Международный день лесов».

8 Содержание раздела «Организационный план»

В разделе «Организационный план» необходимо представить календарный график проекта, оценить общие инвестиции для проекта, определить организационную структуру, а также разработать план по персоналу и заработной плате.

При разработке плана по персоналу необходимо определить не только должности и количество штатных единиц, но и функциональные обязанности по каждой должности. В таблице 2 представлены должностные обязанности сотрудников для реализации проекта по продаже металлопроката.

Таблица 2 – Основные функциональные обязанности сотрудников по проекту продаж металлопроката в РФ

Должность	Основные функциональные обязанности
Ген. директор	– осуществление руководства финансовой и хозяйственной деятельностью; – организация работы и эффективного взаимодействия всех структурных подразделений; – разработка стратегии развития предприятия
Руководитель отдела продаж	– осуществление руководства финансово-хозяйственной деятельностью предприятия в области материально-технического снабжения, сбыта, транспортного и административно-хозяйственного обслуживания; – осуществление руководства маркетинговой деятельностью предприятия; – обеспечение заключения хозяйственных и финансовых договоров с поставщиками и заказчиками, выполнения договорных обязательств по поставкам продукции (по количеству, качеству, срокам, номенклатуре, ассортименту и другим условиям поставок)
Гл. бухгалтер	Осуществление бухгалтерского и налогового учета
Специалист по персоналу	– подбор кадров; – аттестация; – обучение; – адаптация
Офис-менеджер	Ведение документооборота
Специалист по логистике	Осуществление бесперебойного движения товаров и ресурсов по логистической цепочке

При определении затрат на персонал необходимо учесть основную и дополнительную заработанную плату, а также отчисления в фонды, которые составляют 30,2 %.

9 Содержание раздела «Риски проекта»

В разделе «Риски проекта» необходимо выявить риски проекта и предложить пути по их снижению или устранению.

Для удобства риски проекта в виде угроз и слабых сторон можно представить в форме матрицы SWOT. Также возможно оценить риски с помощью матрицы рисков, которая учитывает вероятность возникновения риска и уровень ущерба. Матрица рисков для проекта музыкального лейбла представлена в таблице 4.

Таблица 3 – Матрица рисков проекта музыкального лейбла

Вероятность	Уровень ущерба			
	Низкий	Средний	Высокий	Катастрофический
Вероятно				
Возможно	инфляционный риск	риск повышения цен у поставщиков; рост платы за аренду помещения	вероятность низкого спроса на услуги; риск поломки или кражи оборудования	возможность отказа инвестора от вложения средств в проект
Маловероятно		вероятность возникновения проблем с государством		риск банкротства предприятия
Крайне маловероятно			появление новых конкурентов	

Исходя из данных, представленных в матрице рисков проекта, можно сделать вывод, что наиболее опасным для бизнеса будет являться риск отказа инвестора от вложения средств в проект и риск банкротства предприятия. Следом идет риск низкого спроса на услуги, риск поломки оборудования и риск появления новых конкурентов, а после - вероятность возникновения проблем с органами власти, риск повышения цен у поставщиков, риск повышения арендной платы за помещение и инфляционный риск.

10 Содержание раздела «Финансовый план»

Финансовый план является ключевым разделом бизнес-плана, в нем отражаются все доходы и расходы по проекту и делаются выводы по возможности реализации проекта и его экономической эффективности.

Результаты бизнес-планирования удобнее представить в форме бюджета доходов и расходов, при этом первый год реализации проекта планирование проводится ежемесячно или поквартально, а далее на последующие 2-3 года определяют показатели за год.

Чаще всего для представления финансового плана используют готовые формы бухгалтерской отчетности. Финансовый план, составленный на основе формы № 2 (отчет о финансовых результатах) бухгалтерской отчетности представлен в таблице 4.

Таблица 4 – Финансовый план бизнес-проекта на 2020-2022 гг.

В рублях

Показатель	Год		
	2020	2021	2022
Выручка	5467300	5750500	6150050
Себестоимость	2769602	2773202	2781602
Валовая прибыль	2697698	2977298	3368448
Коммерческие расходы	450200	407800	407800
Управленческие расходы	390000	390000	390000
Прибыль от продаж	1857498	2179498	2570648
Доходы от участия в других организациях	-	-	-
Проценты к получению	-	-	-
Проценты к уплате	67904,1	67904,1	67904,1
Прочие доходы	-	-	-
Прочие расходы	116000	-	-
Прибыль до налогообложения	1673593,9	2111593,9	2502743,9
Текущий налог на прибыль	334718,78	422318,78	500548,78
Чистая прибыль	1338875,12	1689275,12	2002195,12

На основе финансового плана определяются показатели экономической эффективности проекта. Обязательными для оценки бизнес-проекта являются следующие показатели:

1) срок окупаемости проекта.

Этот показатель отражает промежуток времени, по прошествии которого сумма вложенных средств сравняется с суммой полученных доходов. Иными словами этот коэффициент показывает, какое время потребуется для того, чтобы вернуть вложенные деньги и начать получать прибыль.

Срок окупаемости проекта рассчитывается по следующей формуле:

$$PP = \frac{K_0}{CF_{cr}}, \quad (1)$$

где PP – срок окупаемости в годах;

K_0 – сумма первоначально вложенных средств;

CF_{cr} – ежегодные среднегодовые поступления, являющиеся результатом реализации проекта.

2) Рентабельность продаж.

Этот показатель финансовой результативности деятельности организации показывает, какую часть выручки организации составляет прибыль

Рентабельность продаж рассчитывается по следующей формуле:

$$Pn = \frac{Чп}{Выр} \cdot 100\%, \quad (2)$$

где Pп – рентабельность продаж;

Чп – чистая прибыль;

Выр – выручка.

3) Рентабельность инвестиций.

Этот показатель показывает отношение чистой прибыли к величине капитала, с помощью которого была получена эта прибыль.

Рентабельность инвестиций рассчитывается по следующей формуле:

$$ARP = \frac{CF_{сг}}{K_0} \cdot 100\%, \quad (3)$$

где ARP – рентабельность инвестиций;

K_0 – сумма первоначально вложенных средств;

$CF_{сг}$ – ежегодные среднегодовые поступления, являющиеся результатом реализации проекта.

4) Чистый дисконтированный доход. (NPV)

Чистым дисконтированным доходом или NPV называют размер денежного потока за весь период реализации бизнес-плана, учитывающий ставку дисконтирования. Именно этот показатель в полной мере отражает реальный доход организации, так как деньги со временем имеют свойство обесцениваться, что учитывает ставка дисконтирования. В зависимости от значения данного показателя инвестор оценивает привлекательность проекта.

В случае если:

1 $NPV > 0$, то инвестиционный проект выгоден, инвестор получит прибыль;

2 $NPV = 0$, то проект не принесет ни прибыли, ни убытка;

3 $NPV < 0$, проект невыгоден и сулит инвестору убытки.

NPV рассчитывается по следующей формуле:

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+r)^t} - \sum_{t=1}^n \frac{I_t}{(1+r)^0}, \quad (4)$$

где NPV – чистый дисконтируемый доход;

CF_t – чистая прибыль за период t ;

$1/(1+r)^t$ – коэффициент дисконтирования;

I_t – инвестиции в проект.

r – ставка дисконтирования.

5) Индекс дисконтированных инвестиций (индекс доходности, DPI).

Данный индекс – это показатель эффективности инвестиции, представляющий собой отношение дисконтированных доходов к размеру инвестиционного капитала. Индекс рассчитывается по следующей формуле:

$$DPI = \frac{\sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+r)^t}}{\sum_{t=1}^n \frac{I_t}{(1+r)^t}}, \quad (4)$$

где числитель – сумма денежных притоков организации с учетом ставки дисконтирования за период t ;

знаменатель – сумма инвестиций в начало проекта.

11 Список рекомендуемой литературы

11.1 Основная литература

1 Бронникова, Т.С. Разработка бизнес-плана проекта [Электронный ресурс] : учеб. пособие / Т.С. Бронникова. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2019. – 215 с. – Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/1001318> - ЭБС Znanium издательства «Инфра-М»

2 Бизнес-планирование [Электронный ресурс] : учебник / под ред. проф. Т.Г. Попадюк, проф. В.Я. Горфинкеля. – М. : Вузовский учебник : ИНФРА-М, 2019. – 296 с. – Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/1003291> - ЭБС Znanium издательства «Инфра-М»

11.2 Дополнительная литература

1 Бизнес-планирование с использованием программы Project Expert (полный курс) [Электронный ресурс] : учеб. пособие / В.С. Алиев, Д.В. Чистов. – М. : ИНФРА-М, 2019. – 352 с.- Режим доступа: <https://znanium.com/catalog/product/1002364> - ЭБС Znanium издательства «Инфра-М»

2 Попадюк, Т.Г. Бизнес-планирование [Электронный ресурс]: учебник / под ред. проф. Т. Г. Попадюк, проф. В.Я. Горфинкеля - М.: Вузовский учебник, НИЦ ИНФРА-М, 2017. - 296 с. - Режим доступа: <http://znanium.com/catalog/product/883963> - ЭБС Znanium издательства «Инфра-М»

11.3 Периодические издания

1 Менеджмент в России и за рубежом : журнал. - М. : Агентство «Роспечать», 2019.

2 Проблемы теории и практики управления: журнал. - М.: Агентство «Роспечать», 2019.

3 Менеджмент в России и за рубежом: журнал. - М. : Агентство «Роспечать», 2019.

4 Вопросы экономики: журнал. - М. : Агентство «Роспечать», 2019.

5 Российский экономический журнал: журнал. - М. : Агентство «Роспечать», 2019.

11.4 Интернет-ресурсы

1 <http://www.bsplan.ru/> – сайт Консалтинговой компании «АМИКО», предоставляющий бизнес-планы и рекомендации по их разработке по многим сферам деятельности.

2 <https://biznes-prost.ru/> –портал готовых бизнес-планов.

3 <https://www.bi-plan.ru/> – портал готовых бизнес-планов.

4 <http://openbusiness.ru> – Российский портал бизнес-планов, идей, руководств и франшиз для открытия и развития малого и среднего бизнеса.

5 <https://www.coursera.org/browse/business/leadership-and-management> - «Coursera», MOOK: «Лидерство и менеджмент»

6 <https://universarium.org/catalog> - «Универсариум», Курсы, MOOK: «Советы желающим открыть свое дело»

7 SCOPUS [Электронный ресурс] : реферативная база данных / компания Elsevier. – Режим доступа: <https://www.scopus.com/> , в локальной сети ОГУ.

Приложение А
(справочное)

Пример оформления титульного листа контрольной работы

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
«ОРЕНБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Институт менеджмента

Кафедра менеджмента

КОНТРОЛЬНАЯ РАБОТА
(16 пт)

по дисциплине «Бизнес-планирование проектов»

Разработка бизнес-плана проекта
(на примере АО «Оренбургский хлебокомбинат»)

ОГУ 38.04.02.4020.XXX* О

Руководитель работы
канд.экон.наук, доцент
_____ А.В. Курлыкова
«__» _____ 20__ г.

Исполнитель
Студент группы _____
_____ И.И. Иванов
«__» _____ 20__ г.

Оренбург 20__

Примечание – остальные надписи размером 14 пт

* Три последние цифры номера зачетной книжки студента