**Бизнес-план строительно-ремонтной фирмы**

(пример)

**Содержание**

Введение

1.Обзор предприятия и услуг.

1.1.Общая характеристика предприятия.

1.2.Цели создания строительной фирмы.

1.3.Услуги, оказываемые фирмой. Гарантийные обязательства.

1.4.Этапы проведения работы.

1.5.Организационная структура предприятия.

1.6.Персонал фирмы ООО «СтройКа».

1.7.Потенциальные клиенты.

1.8.Конкуренция в Таштаголе.

1.9.Маркетинг и реклама.

2.Финансовые расчеты.

Заключение

Список использованной литературы.

**Введение.**

О привлекательности российского рынка ремонтных бригад можно судить по следующим фактам.

Около 30% людей в течение года производят ремонт, причём 10% выполняют капитальный ремонт. Кроме того, до 2009 года продолжается стабильный рост доли населения, прибегающего к услугам строительно-ремонтных фирм. Речь идет по России в целом и в отдельных регионах.

Однако экономическая эффективность создания предприятия, специализирующегося на ремонте квартир и офисов, на 80 % зависит от темпов строительства новых объектов – жилых и коммерческих. Около 20 % всех заказов ремонтных бригад составляют заказы по ремонту объектов недвижимости вторичного рынка. На данный момент рынок недвижимости отмечает некоторую стагнацию в строительстве, российские объекты застыли в ожидании. Но количество ремонтных бригад не уменьшается. И на сегодняшний день на рынке ремонтных организаций конкуренция оценивается как высокая. На один готовый объект недвижимости (от 100 до 300 квартир) приходится от 5 до 20 предложений от ремонтных бригад различного уровня.

В пользу открытия своего предпринимательского дела на ремонтной фирме говорит факт низкого ценового порога вхождения на рынок, а также отсутствие больших юридических сложностей и отсутствие на рынке крупных игроков.

Кризис не изменил существующую сегментацию на рынке ремонтных контор. В основном она основывается на наличии рекомендаций и опыте работы. Еще одним критерием сегментации является специализация бригады - косметический или капитальный ремонт квартир, эконом-класс, премиум класс, или коммерческие объекты, офисы. Итак, для того, чтобы начать бизнес на организации работ ремонтной бригады, необходимо нанять постоянных квалифицированных рабочих, имеющих опыт работы. Также необходим человек – администратор, который хорошо разбирается в ремонте и также владеет отличными организационными навыками.

Что касается рынка ремонтно-строительных услуг в г. Таштаголе и Таштагольском районе, то он представлен лишь муниципальными предприятиями. Это обстоятельство дает широкие возможности для развития собственного бизнеса, так как практически отсутствует конкуренция.

Поэтому написание данного бизнес-плана и в дальнейшем создание фирмы является актуальным в настоящее время для Таштагольского района.

**1.Обзор предприятия и услуг.**

**1.1.Общая характеристика предприятия.**

Полное наименование предприятия: общество с ограниченной ответственностью «СтройКа».

Местонахождения: 652992 Кемеровская область, город Таштагол, улица Поспелова 20.

Телефон: 8-905-905-99-99; 8 (38473)36595.

Директор: Иванов Николай Петрович.

Уставной фонд – 150 тыс. рублей.

Форма собственности: частная.

Общество с ограниченной ответственностью «СтройКа» является юридическим лицом - коммерческой организацией, Уставный капитал которого разделен на доли определенных учредительными документами размеров, созданным в целях извлечения прибыли.

Общество имеет в собственности обособленное имущество и отвечает по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом, может от своего имени совершать сделки, приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, выступать истцом или ответчиком в суде, арбитражном суде.

Целью деятельности предприятия является извлечение прибыли.

Основной вид предполагаемой деятельности: ремонт и дизайн квартир, домов и офисов.

**1.2.Цели создания строительной фирмы.**

На момент создания перед фирмой стоят основные цели:

1. Получение максимально возможной прибыли, достаточной для погашения заемных средств и накопления чистой прибыли для дальнейшего увеличения фондов потребления работников фирмы и развития производства, своевременный и полный возврат кредитных средств.

2. Оказание населению г. Таштагола и Таштагольского района услуг по ремонту и дизайну квартир, домов, офисов.

3. Создание новых рабочих мест и тем самым снижение числа безработных в Таштагольском районе.

4. Обеспечение благосостояния рабочих, т.к. имидж преуспевающей фирмы внушает окружающим уверенность, а это значит, что у них появится желание сделать заказ или заключить контракт именно с такой фирмой.

5. Завоевание основной доли строительного бизнеса в г. Таштаголе и Таштагольском районе.

**1.3.Услуги, оказываемые фирмой. Гарантийные обязательства.**

Строительная компания "СтройКа" предлагает Вам услуги по ремонту и внутренней отделке квартир, домов, офисов и других нежилых помещений:

* Дизайн интерьеров;
* Подготовительная работа к ремонту;
* Штукатурные работы;
* Малярные работы;
* Сталярно-плотницкие работы;
* Обойные работы;
* Кладочные работы;
* Облицовочные работы;
* Сантехнические работы;
* Электромонтажные работы.

Бесплатно:

* Составление сметного расчета предполагаемого ремонта.
* Выезд специалиста для предварительной консультации. Во время консультации специалист определит технологические возможности для реализации дизайнерских решений в проведении ремонтных работ.
* Составление графика проведения работ. В графике ремонтных работ будут учтены все факторы проведения ремонтно-строительных работ, как в целом, так и с привязкой к отдельным видам строительных работ, что позволит закончить ремонтные работы в чётко оговоренные сроки.
* Составление графика движения рабочей силы на объекте, чтобы заказчик чётко знал, кто отвечает за проведение тех или иных работ.

В нашей фирме ремонт подразделяется на: косметический, класса «эконом» и класса «люкс». Косметический ремонт предполагает проведение простейших работ, придающих помещению внешний лоск: поклейка обоев, побелка потолка, замена кафельной плитки. При ремонте класса «Люкс» строители придают абсолютно правильную геометрию стенам, полностью выравнивают потолки и полы и используют для отделки лучшие материалы. Золотую середину занимает «эконом», более низкая стоимость, которого образуется за счет снижения трудоемкости операций. Например, выравнивается не вся стена, а только 20 см снизу и сверху, что создает видимость правильной геометрии.

Фирма предоставляет гарантии на предоставленный ремонт. Ещё до начала ремонтных работ, заказчику представляется договор, в котором будут отражены права и обязанности обеих сторон. Там же оговорены следующие пункты. Во-первых, продолжительность ремонтно-строительных работ. Во-вторых, в договоре указывают окончательную стоимость работ, а так же расписывают по пунктам стоимость всех используемых в ремонте материалов и оборудования. В-третьих, как раз там будет указана продолжительность гарантии на ремонт.

Гарантийные обязательства бывают следующего порядка: гарантия на саму работу - обычно это срок от 1 года до 3 лет, в зависимости от того, материалы какого качества выбрал заказчик; и гарантия на оборудование, которое будет установлено у заказчика.

Существует ещё один вид гарантии - это гарантия экологической безопасности всех используемых материалов.

**1.** **4. Этапы проведения работы.**

1. Выезд к клиенту, замер помещения.

После звонка клиента, мы выезжаем для консультации и замера квартиры. На замеры выезжает сметчик-оценщик. Он консультирует клиента по вопросам технологии ремонта, сроков ремонта квартиры в целом и его отдельных этапов.

Все это осуществляется бесплатно, быстро и точно.

2. Составление сметы на работы по ремонту квартиры и сметы на черновые (расходные) материалы.

После выполнения всех замеров и определения необходимых работ составляются 2 сметы:

- смета на ремонтно-отделочные работы;

- смета на расходные (черновые) материалы.

3. Подписание договора

После обсуждения всех вопросов подписывается договор. В договоре четко прописываются сроки работ, стоимость работ и материалов, гарантийные обязательства.

5. Закупка расходных (черновых) и отделочных материалов.

В своей работе фирма использует только проверенные в работе материалы. Закупка материалов осуществляется через поставщиков, имеющих положительную репутацию на рынке строительных материалов. Фирма несет полную ответственность за качество поставляемых нами материалов.

6. Ремонтно-отделочные работы.

После поступления материала на объект, мы приступаем к ремонту квартиры.

Процесс капитального ремонта квартиры состоит в основном из следующих этапов и работ:

- Осуществляем разметку перегородок. Определяем места, где нужен прямой или криволинейный угол. Затем каменщик возводит перегородки.

-Осуществляем электромонтажные работы. Определяем, где нужно установить дополнительные розетки, и делаем под них подводку проводов, но сами розетки пока не устанавливаем и не подключаем к электрощиту. Электрик провода прокладывает вдоль стен и внутри и под потолком. В коридоре также предусмотрительно ставятся розетки под телефон, пылесос, а также протягивается антенный кабель.

-Занимаемся сантехническими работами. Устанавливаем радиаторы отопления, перевариваем стояки отопления. Данный этап сопровождается сломом стен, пылью и мусором.

-Приступаем к выравниванию стен и полов.

-Приступаем к установке дверей, подоконников и окон.

-Шпаклюем и красим потолок или производим монтаж подвесных потолков.

Заливаем стяжку на пол. Настилаем полы, циклюем и покрываем лаком.

-Клеим обои.

-Крепим плинтус и наличники, тем самым закрываем концы обоев.

-Просверливаем отверстия и подвешиваем полки, шкафчики, карнизы и т.д.

-Устанавливаем сантехническое оборудование и приборы.

-Балкон или лоджия ремонтируется в самую последнюю очередь, так как там можно хранить остатки материалов, и установить верстак и тиски. Все это будет нужно при окончательном цикле работ.

-Финишный этап – уборка и очистка помещений от мусора, отмывание и оттирка всей квартиры до блеска.

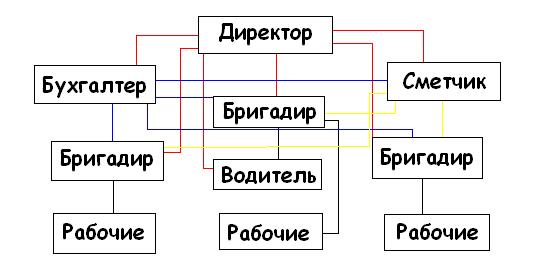
7. Приемка-сдача работ

Вся работа по ремонту квартиры разбивается на этапы. После выполнения нами каждого этапа заказчик принимает работы и затем в течение 2-х дней их оплачивает. При наличии обоснованных претензий к качеству наших работ мы за свой счет исправляем недостатки. На последнем этапе происходит окончательная оплата и приемка квартиры.

8. Гарантийное и послегарантийное обслуживание

Гарантийный срок, устанавливаемый на наши работы, составляет 12 месяцев. В течение этого времени все неполадки и дефекты ремонта, в случае их возникновения, будут бесплатно устранены. По окончании гарантийного срока клиент в любой момент может обратиться к нам для осуществления косметического ремонта.

**1.5.Организационная структура предприятия.**



**1.6.Персонал фирмы ООО «СтройКа».**

Директор – высший уровень управления. В его обязанности входит:

• заключение договоров;

• совершенствованию целевого сегмента;

• управленческая организация персонала;

• прием кадров.

Бригадир – средний уровень управления. В его обязанности входит:

• технология выполнения работ;

• техника безопасности;

• поставка инвентаря;

• организация труда;

• дисциплина.

Бухгалтер – в обязанности бухгалтера входит:

• работа с документами;

• начисление заработной платы;

• распределение дохода.

Сметчик – в обязанности сметчика входит:

• работа со сметами;

• расчет материалов необходимых для работы.

Водитель – в обязанности водителя входит:

• управление транспортным средством;

• доставка материала;

• доставка до места работы рабочих.

Рабочие – в обязанности рабочих входит:

• выполнение работ;

• уборка помещения после выполнения работы.

Дизайнер интерьеров в штате фирмы не числится: он будет приглашаться со стороны при появлении заказов. Потому что в настоящее время в Таштагольском районе данная услуга востребована незначительно.

Для получения лицензии нужно, чтобы в штате компании было не менее половины специалистов с высшим строительным образованием, также у сотрудников должен быть опыт работы в строительстве. Кроме того, если специалист молодой, т.е. с момента окончания им вуза прошло от 3 до 5 лет, ему подтверждать квалификацию не надо. Однако если к этой категории он не относится - его нужно будет посылать на курсы повышения квалификации в вуз, это может обойтись в сумму от 4 тыс. до 6 тыс. рублей за специалиста.

Каждый работник пришедший устраиваться в фирму ООО «СтройКа» обязан будет пройти собеседование по результатам, которого будет сделан вывод, подходит ли фирме этот работник или же нет.

Оплата труда у рабочих заранее обговорена и указана в договоре. При хороших рабочих показателях персонал будет получать поощрение, отображенное в денежном эквиваленте. После первого года работы (при хорошей прибыли) в организации возможно повышение оплаты труда.

**1.7.Потенциальные клиенты**

Основные клиенты фирмы – жильцы, только что въехавшие в новостройки, так как в Таштагольском районе идет активное строительство нового жилого фонда для переселения людей из ветхого жилья.

В Шерегеше активно развивается туристический бизнес, и население практикует сдачу в аренду своих квартир. Для этого люди обращаются в различные фирмы для проведения качественного ремонта.

В услугах нашей фирмы заинтересованы и владельцы гостиниц, кафе как уже работающих, так и строящихся.

**1.8.Конкуренция в Таштаголе.**

В настоящее время на рынке строительно-ремонтных работ в Таштагольском районе представлены только муниципальные предприятия жилищно-коммунального хозяйства. К ним относятся:

* МУП «Дочернее управление жилищным хозяйством -1», находящееся по адресу г. Таштагол, ул. Геологическая, дом 73. Телефон: 8 (38473) 22289.
* МУ «Служба единого заказчика»: г. Таштагол, ул.Поспелова, дом 20.
* МУП «Дочернее управление жилищным хозяйством -2», находящееся по адресу п. Шерегеш, ул. Советская, дом 6.
* МУП «Дочернее управление жилищным хозяйством -3», находящееся по адресу п. Каз, ул. Победы, дом 4.

Частные фирмы на данном рынке отсутствуют.

Указанные муниципальные предприятия не составляют нашей фирме особой конкуренции, так как предлагаемый ими ассортимент услуг узок, да и качество их выполнения на низком уровне. Связано это с незаинтересованностью рабочих в результате работы.

**1.9.Маркетинг и реклама.**

Необходимо учитывать, что работа фирмы носит сезонный характер, наибольшее количество заказов бывает с середины весны до поздней осени. Эти моменты необходимо учитывать при планировании рекламной компании, которая в месяцы с наименьшим спросом может быть направлена на привлечение клиентов с помощью различных акций и скидок.

Наибольшее число заказов можно получить, уделяя повышенное внимание домам, только что сданным в эксплуатацию. В таких домах будем распространять рекламные листовки, клеить на подъездах объявления с нестандартным текстом и цветом бумаги. Хороший результат даёт реклама в Интернете и, конечно же, рекомендации тех людей, кому понравилось качество вашей работы.

Очень важным моментом является репутация фирмы «СтройКа», поэтому необходимо тщательно подбирать персонал, нести в полной мере ответственность за допущенный брак в работе и несоблюдение сроков выполнения ремонтных работ.

Кроме того предполагается предоставление скидок в размере 5% пенсионерам, в размере 10% участникам Великой Отечественной Войны, а также при заказе ремонта «под ключ» услуги дизайнера предоставляются бесплатно.

**2.Финансовые расчеты.**

**Средства для реализации проекта.**

Для реализации данного бизнес-плана и открытия фирмы планируется получить грант в размере 300 000 рублей в областном фонде поддержки малого предпринимательства. Наши шансы на его получение достаточно велики, так как создание строительно-ремонтной фирмы имеет важное значение для Таштагольского района и учредителем фирмы является молодой специалист, окончивший ВУЗ всего год назад.

**Вложения на начальном этапе.**

Вложения в ремонтно-строительную фирму могут быть весьма скромными. Основное – найти заказчиков и квалифицированных мастеров.

Под офис будет арендоваться помещение площадью 15 м2, находящийся по адресу: Кемеровская область, город Таштагол, улица Поспелова 20. Стоимость арендной платы в год составляет120 тысяч рублей. Склад фирме «СтройКа» не требуется. Все требующиеся для проведения ремонта материалы будут закупаться после принятия заказа.

Фирме необходима покупка автомобиля «Газель». Без «Газели» трудно придется даже самой мелкой фирме. Сейчас аренда сторонней «Газели» обходится в 200 рублей в час на время не меньше 3 часов. Платить эти деньги за перевозку пары мешков или унитаза слишком накладно. Автомобиль обойдется фирме 120 000 рублей.

Профессиональный инструмент (перфоратор, дрель, шуруповёрт, молоток, уровни, лобзик) будет стоить примерно 25 000 рублей.

**Расчет фонда оплаты труда.**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Должности работающих** | **кол-во штатных единиц** | **оклад** | **1-квартал** | **2-квартал** | **3-квартал** | **4-квартал** | **Итого за год** |
| Директор | 1 | 15000 | 45000 | 45000 | 45000 | 45000 | 180000 |
| Бухгалтер | 1 | 5500 | 16500 | 16500 | 16500 | 16500 | 66000 |
| Мастер-сметчик | 1 | 9000 | 27000 | 27000 | 27000 | 27000 | 108000 |
| Бригадир | 2 | 10000 | 60000 | 60000 | 60000 | 60000 | 240000 |
| Рабочие | 5 | 6000 | 90000 | 90000 | 90000 | 90000 | 360000 |
| Водитель | 1 | 6500 | 19500 | 19500 | 19500 | 19500 | 78000 |
| ИТОГО ФОТ |  |  | 258000 | 258000 | 258000 | 258000 | 1032000 |
| Отчисления на соц. нужды 26% |  |  | 67080 | 67080 | 67080 | 67080 | 268320 |

Фонд оплаты труда в год составил 1 032 000 рублей. Отчисления на социальные нужды составили в год 268320 рублей.

**Потребность в инструментах и материалах.**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Вид инструмента** | **Единица измерения** | **Стоимость** | **Кол-во** | **Итого в руб.** |
| Перфоратор Skil 1755 AA | шт. | 2750 | 1 | 2750 |
| Шуруповерт Интерскол Ш-700 ЭР | шт. | 1930 | 1 | 1930 |
| Лазерный уровень Skil 0500 AA | шт. | 1380 | 1 | 1380 |
| Лобзик Casals VC 500 E | шт. | 1110 | 1 | 1110 |
| Набор инструментов STERN HTS-28 B | шт. | 1200 | 2 | 2400 |
| Плиткорез ручной Rubi Star-30 | шт. | 1750 | 1 | 1750 |
| Дрель BE 600 R | шт. | 2730 | 1 | 2730 |
| Молоток | шт. | 100 | 5 | 500 |
| Спец. одежда | шт. | 1000 | 10 | 10000 |
| ИТОГО: |  |  |  | 24550 |

Расходы на приобретение материалов и инструментов составили 24550 рублей.

**Основные фонды.**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Наименование** | **Кол-во** | **Стоимость** | **Итого** |
| транспортное средство (машина) | 1 | 120000 | 120000 |
| компьютер | 2 | 15000 | 30000 |
| телефон | 1 | 1000 | 1000 |
| принтер-сканер-копир | 1 | 5500 | 5500 |
| Итого |  |  | 156500 |

Компьютеры в наличии 2 штук нужны для работы директору и бухгалтеру. Универсальное устройство, сочетающее в себя принтер, сканер и копир необходимо для работы с документами. Транспортное средство нужно для доставки на объект необходимых строительных материалов.

**Расчет среднегодовых сумм амортизационных отчислений.**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Основные фонды** | **Первоначальная стоимость** | **Нормативный срок службы (в годах)** | **Среднегодовая норма %** |
| транспортное средство | 120000 | 6 | 16,6 |
| компьютеры | 30000 | 6 | 16,6 |
| радиотелефон | 1000 | 3 | 33,3 |
| принтер-сканер-копир | 5500 | 5 | 20 |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Основные фонды** | **Расчет средних сумм амортизационных отчислений** | **1-квартал** | **2-квартал** | **3-квартал** | **4-квартал** |
| транспортное средство | 19920 | 4980 | 4980 | 4980 | 4980 |
| компьютер | 4980 | 1245 | 1245 | 1245 | 1245 |
| радиотелефон | 333 | 83,25 | 83,25 | 83,25 | 83,25 |
| принтер-сканер-копир | 1100 | 275 | 275 | 275 | 275 |
| Итого | 26333 | 6583,25 | 6583,25 | 6583,25 | 6583,25 |

**Затраты на офис.**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Наименование** | **Стоимость за месяц в рублях** | **Стоимость за год в рублях** |
| аренда | 10000 | 120000 |
| плата за электроэнергию | 290 | 3480 |
| плата за холодную воду | 240 | 2880 |
| плата за горячую воду | 550 | 6600 |
| плата за отопление | 680 | 5440 |
| плата за телефон | 295 | 3540 |
| плата за услуги интернет | 2500 | 30000 |
| итого | 14555 | 174660 |

Затраты на офис составляют: в месяц – 14555 рублей, в год – 174660 рублей.

**Расходы на рекламу.**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Наименование** | **Расчет(за месяц)** | **Расчет (за год)** |
| Рекламные листовки | 1200 | 14400 |
| В интернете | 2000 | 24000 |
| Итого | 3200 | 38400 |

**Затраты на производственные услуги:**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Показатели** | **Всего за год** | **За один квартал** |
| Фонд оплаты труда в руб. | 1032000 | 258000 |
| Приобретение инструмента и основных фондов | 181050 | 45262,50 |
| Амортизация основных фондов | 26333 | 6583,25 |
| Затраты на офис | 174660 | 43665 |
| Отчисления на соц. нужды | 268320 | 67080 |
| Затраты на рекламу | 38400 | 9600 |
| Всего | 1720763 | 430190,75 |
| Коммерческие расходы 5% | 86038,15 | 21509,54 |
| Итог | 1806801,15 | 451700,29 |

**Результат деятельности фирмы за 1 год.**

Стоимость услуг: косметический ремонт -1-1,7 тыс. руб. за кв.м., ремонт эконом-класса – от 2-2,3 тыс. руб., ремонт класса «люкс» - от 3,5 тыс. руб. Сроки могут быть различными, в зависимости от сложности проведения работ, но, обычно, высококачественный ремонт двухкомнатной квартиры занимает 2-2,5 месяца.

В период с декабря по март, в среднем, может быть 1-3 заказа в месяц, с июня по октябрь – 2-5 заказов в неделю. Средняя стоимость работ по одному заказу - 17-45 тыс. рублей. В среднем наша фирма будет получать 8 заказов в месяц, в год – 96. Выручка составит 2 976 000.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Показатели** | **Всего за год** | **1 квартал** | **2 квартал** | **3 квартал** | **4 квартал** |
| выручка | 2976000 | 775000 | 744000 | 837000 | 620000 |
| издержки | 1806801,15 | 451700,29 | 451700,29 | 451700,29 | 451700,29 |
| валовая прибыль | 1169198,85 | 323299,71 | 292299,71 | 385299,71 | 168299,71 |
| НДФЛ 13% | 151995,85 | 42028,96 | 37998,96 | 50088,96 | 21878,96 |
| чистая прибыль | 1017203 | 281270,75 | 254300,75 | 335210,75 | 146420,75 |
| рентабельность | 56 | 62 | 56 | 74 | 32 |

Рентабельность фирмы «СтройКа» за первый год составила 56%, то есть с каждого затраченного на оказание услуг рубля предприятие получит 54 копейки прибыли. В следующем году данный показатель увеличится, так как уже издержки на покупку инструментов и основных фондов будут значительно ниже.

|  |
| --- |
|  |
|  |
|  |

**Заключение.**

Составление бизнес-плана - очень трудоемкое и ответственное дело. Необходимость соблюдения взаимосвязи между разделами, которые очевидны даже при кратком ознакомлении с разделами, ставят перед предприятием проблему выбора тех, кто должен составлять этот документ.

В рыночной экономике фирма не сможет добиться стабильного успеха, если не будет четко и эффективно планировать деятельность, постоянно собирать и аккумулировать информацию как о состоянии целевых рынков, положении на них конкурентов, так и о собственных перспективах и возможностях.

Таким образом, бизнес-план является не только внутренним документом фирмы, но и может быть использован для привлечения инвесторов. Перед тем, как рискнуть некоторым капиталом, инвесторы должны быть уверенны в тщательности проработки проекта и осведомлены о его эффективности. Предполагается, что бизнес-план хорошо подготовлен и изложен для восприятия потенциальных инвесторов.

**Список использованной литературы.**

1. “Менеджмент” (Современный Российский менеджмент), Под редакцией М.Л. Разу и Ф.М. Русинова , М.: “ФБК-Пресс”, 1998г.
2. И.Б. Жаров "Бизнес-план и средства его создания" М.: Изд-во ЦИПККАП, 2001.
3. А.А. Сергеев "Исходные этапы разработки бизнес-плана" ж. "Деловая информация" №5 2001.
4. Бухалков М.И. "Внутрифирменное планирование" Изд-во "Инфра-М" 2002