

**Негосударственное образовательное частное учреждение
высшего образования
«Московский финансово-промышленный университет «Синергия»
Факультет Управления
Кафедра МвГиРБ**

КУРСОВАЯ РАБОТА

Ибодов Сардор

Тема курсовой работы:

Разработка бизнес-плана кофейни

Содержание:

- 1-Описание
- 2- место нахождения
- 3- Ассортимент кофейных услуг
- 4- Анализ конкурентов
- 5- SWOT- анализ
- 6- Оборудование
- 7- Организационный план
- 8- Финансовый план
- 9- Срок окупаемости
- 10- Заключение
- 11-Список литературы

Бывают случаи, когда есть идея создания предприятия, готового и способного ее реализовать, и для реализации бизнеса нужна только подходящая программа. В таких случаях можно подумать о бизнес-плане кофейни. пример расчетов поможет определить исходные данные, необходимые для начала бизнеса, и спрогнозировать конечный результат, который он потенциально может принести. Завершая примеры, быстро меняющаяся рыночная тенденция может потребовать предоставления нетрадиционных и ориентированных действий. Кроме того, качественный бизнес-план кофе, пример расчета первоначальных вложений, периода окупаемости и прибыли поможет привлечь инвесторов к планируемому проекту.

1 ОПИСАНИЕ ПРОДУКТА

Проект нацелен на создание литературного кофейни " Мура", ориентированного на " культурный остров". основными задачами, включенными в бизнес-план готовой кофейни, являются поощрение интереса молодежи к литературе и современному искусству, поддержка юных дарований, убеждение в любви и содействии культурному развитию общества.

2 Место нахождения

Кофейня находится по адресу Московское шоссе 18 , в здании ТК «Московский» на втором этаже корпуса Б-«Шар».

Помещение, занимаемое кофейней, будет взято в аренду по договору сроком на 5 лет.

Данное помещение не нуждается в реконструкции и ремонте, так как находится в новом корпусе, и по оценке специалиста имеет нормальное состояние.

Мы считаем, что это наиболее удачное место расположения, т.к. посетители торгового центра хотят не только совершить покупки, но и отдохнуть. Что может быть приятней после длительных поисков выпить чашечку горячего кофе.

3 Ассортимент кофейных услуг:

Кофе и напитки высокого качества являются кофесодержащими.

проведение выставок.

Литературные вечера.

Кроссбукинг.

три раза в неделю клиенты кофейни могут насладиться качественным кофе и кофе содержащими напитками под аккомпанемент музыки в расслабляющем лаундж-зале, где проходят вечера, мини-спектакли, фотовыставки и художественные выставки новых современных художников, а кофе-концерты, которые дают возможность молодым создателям литературы выразить себя в современных тенденциях искусства. Эти меры не включают в себя какие-либо доходы или расходы.

также кофейня предлагает своим клиентам принять участие в социальном движении – кросс букинге, который предполагает обмен прочитанными книгами. Кофейня оборудована оригинальными полками, на которых каждый может держать книгу для чтения и взять в обмен на отдых другого человека. Чистая атмосфера кофейни создает спокойную атмосферу для комфортного чтения.

Наименование	Состав	Цена
		руб

Espresso «The Reader»	пить кофе принято под давлением, с высокой температурой, через фильтр, с молотым кофе	100
Americano «Avangard»	Чтобы продлить удовольствие от питья эспрессо, его заливают горячей водой	110
Mokkachino "Haruki"	кофе с молоком и какао	150
Espresso Macchiato "border Janubiy"	Эспрессо покрывается молочной пеной	150
Vanilla latte "Poslemrak"	латте с добавлением ванильного экстракта и густой сливочной пены.	150
Latte "Norvegiya Wood"	Эспрессо, белый шоколад, молоко, молочная пена.	170

4. Анализ конкурентов

В здании торгового центра находятся 3 предприятия общественного питания: кофейня «Клеопатра», кафе «ромашка», бистро «Квака».

Факторы конкурентоспособности

Факторы	«Мура»	Конкуренты
----------------	---------------	-------------------

		Бистро «Квака»	Кафе «Ромашка»
Качество	Самый лучший кофе в городе.	Невкусный кофе, не всегда свежая закуска	всегда Пирог <i>и</i> вкусные
Местонахождение	ТЦ «Московский», корпус «Шар», 2 этаж	ТЦ «Московский», корпус А, 1 этаж около входа/выхода	ТЦ «Московский», корпус С, 1 этаж
Уровень цен	Средний	средней	Выше средней
Ассортимент	Кофе, пирожное	Достаточно широкий	Около 5 видов выпечки
Репутация фирмы	Фирма новая	Сомнительная	Фирма известная, имеются постоянные клиенты

5 SWOT- анализ

	Конкурент 1 «квака»	Конкурент 2 «Ромашка»	Кофейня «Мура»
Сильные стороны	Достаточно широкий ассортимент, постоянные клиенты	Хорошая репутация у покупателей, удобное расположение	Современное оборудование, удобное место расположение, высокое качество товара, невысокие цены, высокий уровень обслуживания
Слабые стороны	устаревшее оборудование, среднее качество продукции, отсутствие рекламы,	довольно высокие цены; нехватка рабочего персонала, не высокий уровень обслуживания, не очень удобное место расположение	Еще не сформировавшийся имидж кофейни, отсутствие постоянных клиентов
Возможности	Улучшить качество продукции, замена оборудования, проведение рекламной компании	Переход к более эффективным стратегиям.	Расширение ассортимента, привлечение инвесторов, постоянные поставщики.
Угрозы	Возможность появления новых конкурентов, неудовлетворенность клиентов качеством продукции,	неудовлетворенность клиентов качеством продукции, изменение потребительских предпочтений,	Изменение потребительских предпочтений, появление новых конкурентов.

Итак, из таблицы видно, что главными конкурентными преимуществами нашего проекта являются открытие кофейни, которая будет представлять довольно глубокий ассортимент продукции, высокое качество продукции и уровня обслуживания.

6. маркетинг

*** Маркетинговая стратегия**

Главной целью проектируемого предприятия является проникновение на рынок и последующее расширение рыночной доли. Главной стратегией предприятия должна стать комплексная стратегия по предоставлению продукции более высокого качества и по более низким ценам, а также расширение ассортимента изделий. Исходя из этого, стратегией маркетинга избирается стратегия расширения спроса за счет стимулирования объема продаж, ценовой политики и неценовых факторов конкурентной борьбы, создания положительного имиджа кафе.

*** Ценовая политика**

При анализе ценообразования необходимо учитывать:

- себестоимость товара,
- цены конкурентов на аналогичные товары или товары

заменители,

- цену, определяемую спросом на данный товар.

Ценообразование в фирме будет строиться по принципу: цена должна покрывать все издержки. Исходя из целей и стратегии маркетинга, а также с учетом эластичности спроса, установление цен будет осуществляться методом «издержки + прибыль», с учетом величины ожидаемого спроса и поведения конкурентов. Цены на блинную продукцию будут рассчитываться исходя из уровня спроса и издержек и целевой прибыли.

*** Реклама**

Одним из основных вопросов при открытии компании является информирование общественности (в частности, своих потенциальных клиентов) об открытии и последующих новостях, событиях и акциях.

планируемая рекламная деятельность:

Баннерная реклама:

в-1;

снаружи - 1;

3 городу-бы.

стоимость размещения флага составляет 2 тысячи рублей ..

затраты на этот вид рекламы будут разовыми и составят $2 * 5 = 10$ (тыс. очисти себя.).

Также планируется разместить рекламу в двух группах "Вконтакте", то есть группы являются самыми популярными среди жителей города.

стоимость размещения 1 тыс. Очисти себя. год, реклама размещается каждый год:

= 2 тысячи $1 * 2$. (Роб. В год)

наиболее эффективной формой рекламы является вторичная. если клиент согласен с посещением заведения, то невозможно поделиться опытом с друзьями и семьей и при этом остаться одному.

6 Оборудование

<i>Наименование оборудования</i>	<i>Количество единиц, шт.</i>	<i>Цена за единицу, руб.</i>
Кофе-машина	1	21300
Обмягчитель воды (с фильтром)	1	10000
Кофемолка	1	3000
Кассовый аппарат	1	4000
Компьютер	1	24000
Барная стойка	1	5000
Стол	40	2500
Угловой диван	7	8000
Стулья	100	1500
Кофейные чашечки	100	300
Сплит-система	1	12000
Музыкальная система	1	20000
ИТОГО:	-	435300

Ежегодный размер расходов на ремонт, эксплуатацию оборудования будет составлять – 12 % от стоимости оборудования.

Производственные мощности

Предприятие при имеющемся оборудовании и персонале может реализовывать в день 120 порций «капучино» и 60 порций «эспрессо», т.о. в год - 3900 кофе «капучино», 35200 кофе «эспрессо». В год будет реализовываться 51200 чашечек кофе.

7 ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН

Директор – является материально-ответственным лицом, он действует от имени предприятия, представляет его интересы во всех предприятиях различных форм собственности. По хозяйственной деятельности заключает договоры, открывает расчетный счет в банке, выдает доверенности.

Директор предприятия в соответствии с трудовым законодательством издает приказы и распоряжения, осуществляет прием и увольнение граждан, привлекаемых к участию в трудовой деятельности, применяет к ним поощрения и взыскания. Образование высшее, опыт работы на руководящей должности от 3-х лет.

Администратор – является материально-ответственным лицом, осуществляет прием сырья, оформляя при этом необходимые документы, организует розничную торговлю.

Бухгалтер осуществляет операции по приему, учету, выдаче и хранению денежных средств. Он является материально-ответственным лицом, следит за работой и правильным ведением документации. Бухгалтер должен организовать и осуществлять бухгалтерский учет, проверять достоверность получаемой информации, контролировать соблюдение законности при расходовании денежных и материальных ресурсов. Осуществляет учет поступающих денежных средств, товарно-материальных ценностей, основных средств и своевременное отражение на соответствующих бухгалтерских счетах операций, связанных с их движением, а также учет издержек производства и обращения, исполнение смет расходов. Образование высшее, знание навыков бухгалтерского учета в торговле. Опыт работы от 2-х лет.

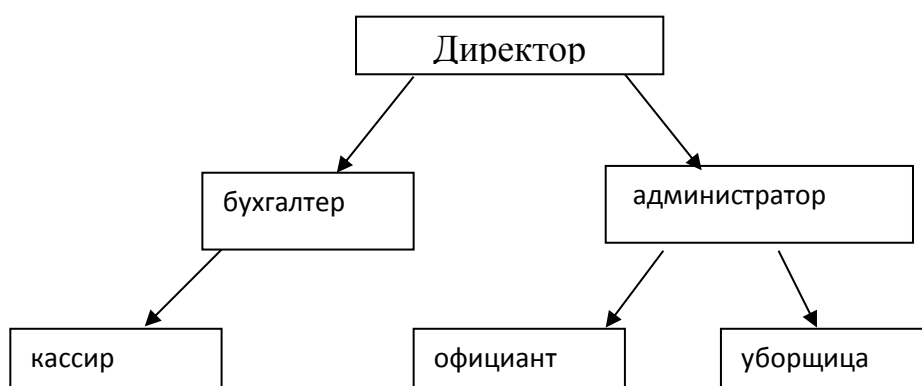


Рис. 1 Схема организационной структуры предприятия.

Численность производственного персонала будет определяться исходя из функциональной целесообразности. Система оплаты труда будет построена на основе должностных окладов и зависеть от величины фактически отработанного времени и достижения конечных результатов деятельности предприятия.

Численность персонала

Специальность	Количество, чел.	Зарботная плата в месяц, руб.
Основной персонал		
Кассир	1	6000
Бармен	1	7000
Вспомогательный персонал		
Официант	6	5000
Уборщица	2	3000
Управленческий персонал		
Бухгалтер	1	9000
Директор	1	11000
Итого	12	69000

Режим работы ООО « мура» с 9.00 до 21.00 часов.

Срок расчета бизнес – плана – 5 лет.

ООО « МУРА» планирует продавать 61200 изделий каждый год

Выручка от реализации продукции

показатели	0 год	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год
1	2	3	4	5	6	7

Объем продаж:						
- «капучино»		36000	36000	36000	36000	36000
- «эспрессо»		25200	25200	25200	25200	25200
Выручка от реализации (тыс. руб.):						
-«капучино»		3240	3240	3240	3240	3240
-«эспрессо»		1764	1764	1764	1764	1764
Итого (в тыс. руб)		5004	5004	5004	5004	50

Расчет материальных затрат

Показатели	Значение	0 год	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год
1	2	3	4	5	6	7	8
1.Норма расхода (в кг.)							
-зерна кофе	0,02						
-молоко	0,15						
-сахар	0,03						

2. Затраты на весь выпуск (в кг.)							
-зерна кофе		1224	1224	1224	1224	1224	1224
-молоко		5400	5400	5400	5400	5400	5400
-сахар		1836	1836	1836	1836	1836	1836
3. Цены в руб. за кг.							
-зерна кофе	1200						
-молоко	15						
-сахар	21						
4. Материальные затраты (в тыс.руб.)							
-зерна кофе		1468	1468	1468	1468	1468	1468
-молоко		81	81	81	81	81	81
-сахар		39	39	39	39	39	39
5. итого материальных затрат		1588	1588	1588	1588	1588	1588

Таблица 8

Расчет зарплаты и ЕСН (в руб.)

показатели	значени я	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год
1	2	3	4	5	6	7
Численность персонала:						
- основного		2	2	2	2	2
- вспомогательного		8	8	8	8	8
- управленческого		2	2	2	2	2
Средняя зарплата:						
- основного	13000					
- вспомогательного	36000					

- управленческого	20000					
Затраты на оплату труда в год:						
- основного		156000	156000	156000	156000	156000
- вспомогательного		432000	432000	432000	432000	432000
- управленческого		240000	240000	240000	240000	240000
Итого зарплата персонала в год		828000	828000	828000	828000	828000
ЕСН	26 %	215280	215280	215280	215280	215280
Зарплата с ЕСН		1043280	1043280	1043280	1043280	1043280

Таблица 9

Расчет годовых амортизационных отчислений

показатели	значени я	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год
1	2	3	4	5	6	7
Стоимость группы основных фондов (в руб.):						
- оборудования	435300					
Итого основной капитал	435300					
Норма амортизации:						
- оборудования	10%					
Сумма амортизации оборудования		43530	43530	43530	43530	43530

Необходимый размер инвестиций = $435300 + 15\% * 435300 =$
 $= 435300 + 65295 = 500595$ руб.

Издержки обращения (в тыс. руб.)

Показатель	0 год	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год
1	2	3	4	5	6	7
1. Материальные затраты		1588	1588	1588	1588	1588
2. Арендная плата		360	360	360	360	360
3. Заработная плата основного персонала + ЕСН		156	156	156	156	156
4. Заработная плата вспомогательного персонала + ЕСН		432	432	432	432	432
5. Расходы на ремонт оборудования		21,8	21,8	21,8	21,8	21,8
6. Заработная плата управленческого персонала + ЕСН		240	240	240	240	240
7. Расходы на рекламу		7,5	7,5	7,5	7,5	7,5
Итого операционные затраты		2805,3	2805,3	2805,3	2805,3	2805,3
Амортизация		43,53	43,53	43,53	43,53	43,53
Итого издержки обращения		2848,8	2848,8	2848,8	2848,8	2848,8

Расчет стоимости основных средств по годам с учетом износа

показатели	0 год	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год
1	2	3	4	5	6	7
Стоимость оборудования на начало года, руб.		435300	391770	348240	304710	261180
Остаточная стоимость оборудования на конец года, руб.		391770	348240	304710	261180	217650

Расчет налога на имущество

показатели	значение	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год
1	2	3	4	5	6	7
Среднегодовая остаточная стоимость основных средств, руб.		413535	370005	326475	282945	239415
Налог на имущество	2,2%	9097	8140	7182	6224	5267

количество производственного персонала будет основано на функциональной пригодности. система начисления заработной платы основана на заработной плате, надбавках и премиях, которые зависят от фактического производства и достижения результатов. После того, как платежная система доберется до результатов, вы можете изменить и получить процент от продажи напитков в их составе. При определении численности персонала предполагается, что кофейня будет располагаться поближе к центру, или же если расположение предприятия требует наличия необходимого количества сотрудников для расширения большого потока клиентов. Например, если вы планируете реализовать бизнес-план кофейни (пример расчетов) для центра занятости населения на дороге.

8. Финансовый план

План прибыли и убытков (без кредита), тыс.руб.

показатели	значение	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год
1	2	3	4	5	6	7
Выручка от реализации		+5004	+5004	+5004	+5004	+5004
Издержки обращения		-2848,8	-2848,8	-2848,8	-2848,8	-2848,8
Внереализацион-ные доходы		-	-	-	-	+ 217,65
Внереализацион-ные расходы:						
- проценты за кредит						
- налог на имущество		-9,097	- 8,14	- 7,182	- 6,224	-5,267

Налогооблагаемая прибыль		+2146,1	+2147,06	+2148,02	+2148,98	+2367,58
Налог на прибыль	24%	-515,06	-515,29	-515,52	-515,75	-568,22
Чистая прибыль		1631,04	1631,77	1632,49	1633,22	1799,36

Финансово инвестиционный бюджет (без кредита), тыс. руб.

показатели	0 год	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год
1	2	3	4	5	6	7
1.Операционная деятельность:						
- выручка от реализации продукции						
- внереализационные доходы	-	+5004	+5004	+5004	+5004	+5004
- операционные затраты	-	-	-	-	-	+217,65
- налоги:						
налог имущество	-	-2848,8	-2848,8	-2848,8	-2848,8	- 2848,8
налог на прибыль	-	-9,097	-8,14	-7,182	-6,224	-5,267
- проценты по кредитам	-	-515,06	-515,29	-515,52	-515,75	-568,22
Итого по разделу 1	-	+1631,04	+1631,77	+1632,49	+1633,22	+1799,36

Продолжение таблицы 14

2.Инвестиционная деятельность:						
- прирост постоянных активов						
- прирост потребности в оборотном капитале	- 435,3					
	- 65,29					

Итого по разделу 2	- 500,6	-	-	-	-	-
3.Финансовая деятельность:						
- учредительный капитал	+ 200					
- привлечение кредитов						
- акционерный капитал						
- выплата долга по кредиту						
- дивиденды						
Итого по разделу 3	+200	-	-	-	-	-
4.Размер свободных денежных средств	-300,6	+1631,1	+1631,77	+1632,49	+1633,22	+1799,36
5.Накопленные свободные денежные средства	-300,6	+1330,5	+ 2962,3	+4594,8	+6227,9	+8027,34
6.Потребность в средствах	+300,6	-	-	-	-	-

Таким образом, у ООО « Клеопатра» имеет потребность в кредите в размере 300,6 тыс. руб. Планируется взять кредит на сумму 301 тыс. руб. на 2 года под 21% годовых с выплатой суммы долга равными долями в течение 2-х лет и начислением процентов за кредит с первого года.

План прибыли и убытков, (с кредитом) тыс. руб.

показатели	значение	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год
1	2	3	4	5	6	7
Выручка от реализации		+5004	+5004	+5004	+5004	+5004
Издержки обращения		-2848,8	-2848,8	-2848,8	-2848,8	-2848,8

Внереализационные доходы		-	-	-	-	+ 217,65
Внереализационные расходы:						
- проценты за кредит		- 63,2	-31,6			
- налог на имущество		-9,097	- 8,14	- 7,182	- 6,224	-5,267
Налогооблагаемая прибыль		+ 2082,9	+2115,5	+2148,02	+214897 5	+236758 2
Налог на прибыль	24%	-499,8	-507,7	-515,52	-515,75	-568,22
Чистая прибыль		1583,1	1607,8	1632,49	1633,22	1799,36

Финансово инвестиционный бюджет (с кредитом), тыс. руб.

показатели	0 год	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год
1	2	3	4	5	6	7
1.Операционная деятельность:						
- выручка от реализации продукции						
- внереализационные доходы	-	+5004	+5004	+5004	+5004	+5004
- операционные затраты	-	-	-	-	-	+217,65
- налоги:						
налог имущество	-	-2848,8	-2848,8	-2848,8	-2848,8	- 2848,8
налог на прибыль						
- проценты по кредитам	-	-9,097	-8,14	-7,182	-6,224	-5,267
	-	- 499,8	- 507,7	-515,52	-515,75	-568,22
		- 63,2	-31,6			
Итого по разделу 1	-	+1583,1	+1607,8	+1632,5	+1633,22	+1799,36

Продолжение таблицы 142.Инвестиционная деятельность:						
- прирост постоянных активов	- 435,3					
- прирост потребности в оборотном капитале	- 65,29					
Итого по разделу 2	-500,6	-	-	-	-	-
3.Финансовая деятельность:						
- учредительный капитал	+200					
- привлечение кредитов	+301					
- акционерный капитал						
- выплата долга по кредиту		-150,5	-150,5			
- дивиденды						
Итого по разделу 3	+501	-150,5	-150,5	-	-	-
4.Размер свободных денежных средств	1	+ 1583,1	+1607,8	+1632,5	+1633,22	+1799,36
5.Накопленные свободные денежные средства	1	+1584,1	+3191,9	+4824,4	+6457,62	+8256,98

Экономическая эффективность проекта

показатели	0 год	1 год	2 год	3 год	4 год	5 год
------------	-------	-------	-------	-------	-------	-------

Поступления денежных средств:						
- выручка от реализации	-	+5004	+5004	+5004	+5004	+5004
- внереализационные доходы	-	-	-	-	-	+217,65
Итого поступления		+5004	+5004	+5004	+5004	+5221,65
Платежи:						
- налоги						
на имущество	-	-9,097	-8,14	-7,182	-6,224	-5,267
на прибыль	-	-499,8	-507,7	-515,52	515,75	-568,22
- операционные затраты	-	-2848,8	-2848,8	-2848,8	-2848,8	-2848,8
- инвестиционная деятельность	-500,6					
Итого платежи	-500,6	-3357,7	-3364,6	-3371,5	-3370,8	-3422,3
Чистый доход	-500,6	+1646,3	+1639,4	+1632,5	+1633,2	+1799,35
Накопленный чистый доход	-500,6	+1145,7	+2785,1	+4417,6	+6050,8	+7850,2
Коэффициент дисконтирования (E=13,5%)	1	0,881	0,777	0,684	0,603	0,532
ЧДД	-500,6	+1009,4	+2164,0	+3021,6	+3648,6	+4176,3
Накопленный ЧДД	-500,6	+508,8	+2672,8	+5694,4	+9343	+13519,3
Коэффициент дисконтирования (30%)	1	0,769	0,592	0,455	0,350	0,269
ЧДД	-500,6	+1266	+970,5	+742,7	+571,6	+484
Накопленный ЧДД	-500,6	765,4	+1735,9	+2478,6	+3050,2	+3534,2

9 Срок окупаемости.

Важным показателем для оценки рисков является срок окупаемости. Срок окупаемости данного проекта составляет 1 год и 5 месяцев (с учетом инвестиционной фазы). Поскольку 1 год 5 мес. меньше, чем 6 лет, то проект эффективен.

10 Заключение

Культура потребления кофе варьируется от десяти лет до десяти лет. Сейчас это не просто стимулирующее питье и приятное времяпрепровождение в кругу друзей и знакомых, коллег и близких. Почему бы не сделать кофейную церемонию для культурного обмена и наслаждения созерцанием произведений современного искусства?

среди прочего, организация кафе не только делает бизнес успешным и прибыльным, но и имеет огромный потенциал для развития. Различные разновидности, стиль изложения и способы поддержки могут отличаться от обычных игровых событий масса.

оригинальный интерьер создает особую атмосферу и культуру, которая привлекает гостей дружелюбным и творческим персоналом, приятным размещением на выставках и концертах, а также духовным развитием.

В случае успешной реализации проекта, возможно развитие в различных направлениях. можно создать сеть узкоспециализированных филиалов - литературных кафе, театров, кофеен для артистов, кафе живой джазовой музыки и т.д. определить значения оригинального бизнес-плана, примерные счета, адаптироваться к конкретным внешним и внутренним условиям, найти свое конкурентное место, со временем успешно организовать бизнес и использовать весь свой инвестиционный потенциал. Тем не менее, он включает в себя примерное описание и расчеты, общие для большинства потенциальных рынков. для того чтобы подробно описать особенности, наличие определенных условий, документ необходимо дополнить анализом конкуренции, готовым бизнес-планом кофейни с корректировкой цен на сырье и основные средства, относящиеся к региону, в котором будет действовать кофейня.

11 Список литературы, справочных и других информационных источников:

1. Василенко З. В., Мадикова О. В., Болашенко Т. Н. Проектирование объектов общественного питания. – Минск: Высшая школа, 2013.

2. Виноградова М. В. , Панина З. И. Организация и планирование деятельности предприятий сферы сервиса: учебное пособие. М.: Дашков и Ко, 2014.
3. Главчева С.И. Организация производства и обслуживания в ресторанах. – М.: Троицкий мост, 2012. – 208 С.
4. Горбунов С. Ресторан: от одного до сети: опыт построения и управления. – М.: Ресторанные ведомости. – М., 2012.
3. Баринов, В.А. Бизнес-планирование: Учебное пособие / В.А. Баринов. – М.: Форум, 2013. – 256 с.
4. Бронникова, Т.С. Разработка бизнес-плана проекта: Учебное пособие / Т.С. Бронникова. – М.: Альфа-М, ИНФРА-М, 2012. – 224 с.
5. Буров, В.П. Бизнес-план фирмы. Теория и практика: Учебное пособие / В.П. Буров. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. – 192 с.
6. Виноградова, М.В. Бизнес-планирование в индустрии гостеприимства: Учебное пособие / М.В. Виноградова. – М.: Дашков и К, 2013. – 280 с.