



С.В. КАЛЕДИН

**Подготовка
бизнес-плана,
его оформление
и структура**

Учебное пособие

Сергей Каледин

Подготовка бизнес-плана, его оформление и структура

<https://litres.ru/74127622>

SelfPub; 2026

Аннотация

Вниманию читателя представлен материал (лекции) для специальности «Экономика и финансы» дисциплины «Бизнес-планирование». Предложенная информация, несомненно, поможет преподавателю качественно изложить заявленную тему, а на семинарских занятиях и контрольных мероприятиях проверять и оценивать остаточные знания у аудитории по изученному предмету, проводить аттестацию. Для слушателей и студентов – закрепить освоенный материал, подготовиться к тестовым испытаниям, промежуточным и итоговым мероприятиям. Работа будет интересна профессорско-преподавательскому составу высших учебных заведений, студентам, специалистам, широкому кругу читателей.

Содержание

1. Значение и задачи бизнес-плана	5
2. Подготовка бизнес-плана	7
3. Оформление и структура бизнес-плана	12
3.1. Титульный лист	13
Конец ознакомительного фрагмента.	14

Сергей Каледин

Подготовка бизнес-плана, его оформление и структура

План

1. Значение и задачи бизнес-плана
2. Подготовка бизнес-плана
3. Оформление и структура бизнес-плана
 - 3.1. Титульный лист
 - 3.2. Оформление
 - 3.3. Содержание (структура) бизнес-плана

1. Значение и задачи бизнес-плана

Прежде, чем начать любое новое дело, необходимо продумать стратегию его осуществления, соизмерить энтузиазм с имеющимися ресурсами и возможными внешними угрозами, что позволит избежать в будущем многих ошибок. В этом Вам поможет бизнес-план. Но только когда бизнес-план станет неотъемлемой частью Вас, а, значит, будет составлен с большой ответственностью, он принесет максимальную пользу своему владельцу. И только тогда Вы сможете привлечь желаемого инвестора, а вместе с ним и требуемые финансовые вложения.

Можно достигнуть существенных преимуществ, если начать с бизнес-плана для внутреннего использования. В процессе его разработки будут рассмотрены многие вопросы, которые, возможно, никогда не будут отражены в бизнес-плане, предназначенном для внешнего пользования, и, прежде всего, для инвесторов. Однако инвесторы наверняка зададут подобные вопросы, чтобы «почувствовать» серьезность проработки. Неподготовленность к этим вопросам поставит бизнес в невыгодное положение. Например, может выясниться, что не был проработан вопрос о том, действительно ли нужен инвестор или лучше сконцентрироваться на увеличении производительности.

Когда, в конечном счете, предпринимателю будет понят-

но, что можно было бы выжить и преуспеть и без того, чтобы отдавать часть доходов инвестору, он будет чувствовать себя обманутым и эксплуатируемым, а инвестор, в свою очередь, не будет понимать сущности возникшей проблемы.

Стратегия и все варианты развития должны быть проработаны заранее, при написании внутреннего бизнес-плана. А если привлечение финансовых средств окажется оправданным, тогда и инвестор, и предприятие будут иметь твердую основу для сделки. Таким образом, составление в первую очередь внутренне ориентированного бизнес-плана - в интересах обеих сторон.

Непростительная ошибка в бизнесе – самообман. Бизнес-план, составленный только для внешнего пользования, часто приукрашивает реальность. Вера в собственную пропаганду может оказаться разрушающим фактором.

2. Подготовка бизнес-плана

Итак, назначение бизнес-плана состоит в том, что он помогает предпринимателям решать следующие задачи:

1. Бизнес-план для предприятия равносильен чертежам для строителя. Он показывает, какими методами и с помощью каких средств можно достичь поставленных целей. Он является пошаговым руководством в организации нового дела.

2. Бизнес-план показывает, что предприниматель наделен определенной инициативой, достаточно дисциплинирован, чтобы использовать свою энергию для определенного проекта, и что он понимает, как достичь поставленной перед собой конечной цели, обходя или решая все встречающиеся на своем пути проблемы и трудности. Именно бизнес-план позволит претворить мечты предпринимателя в реальность.

3. Ознакомьте Ваших партнеров или уже имеющих сотрудников с некоторыми разделами бизнес-плана. Это поможет им увидеть в Вас не просто начальника, а своего коллегу.

4. С помощью бизнес-плана Вы сможете получить желаемые вложения капитала от потенциальных инвесторов. Ведь именно на основе Вашего бизнес-плана они будут принимать решения о финансировании Вашего бизнеса.

5. Изучить емкость и перспективность развития будущего рынка сбыта.

6. Оценить затраты для производства нужной рынку продукции, соизмерить их с ценами, по которым можно будет продавать свои товары, чтобы определить потенциальную прибыльность дела.

7. Обнаружить всевозможные «подводные» камни, подстерегающие новое дело в первые годы его реализации.

8. Определить те показатели, по которым можно будет регулярно контролировать состояние дел.

9. Если бизнес-план хорошо проработан, к Вам возрастет доверие и уважение не только со стороны коллег, но и со стороны вышеупомянутых ссудодателей. Ваш бизнес-план будет первоначальным средством для «продажи» идеи о вашем предприятии и кратким изложением основных сведений о Вашем предприятии при привлечении инвесторов для участия совместно с Вами в организации Вашего нового бизнеса, связанного с риском.

Необходимо особо отметить, что бизнес-план обычно пишется на перспективу, и составлять его следует примерно на 3 года вперед, при этом для первого года основные показатели следует рассматривать в месячной разбивке, для второго – поквартально и, лишь начиная с 3-го года, следует ограничиться годовыми показателями.

К сожалению, такое планирование в условиях современной российской экономики пока не представляется возможным, поскольку экономическая ситуация очень быстро меняется и планирование на период более года будет заведо-

мо ошибочным. Поэтому многие предприниматели ограничиваются написанием плана на год.

Итак, бизнес-план должен быть представлен в форме, позволяющей заинтересованному лицу получить четкое представление о существе дела и степени его участия в нем. Бизнес-план должен быть написан просто и ясно, иметь четкую структуру. При этом объем и степень детализации разделов определяются спецификой и сферой деятельности предприятия. Любая предлагаемая форма дает лишь общее представление. Любой бизнес имеет свои особенности, следовательно, не может существовать некоего «стандартного», универсального плана, приемлемого во всех случаях.

Существует один испытанный принцип составления любого бизнес-плана: **ОН ВСЕГДА ДОЛЖЕН БЫТЬ КРАТКИМ.**

Рассмотрим последовательность разработки бизнес-плана (см. рис.1.).

Принятие решения о создании Вашего предприятия
или начале реализа

Формирование цели Вашего нового
бизнеса или нового проекта

Выбор продукта или услуги, которые Вы
будете производить или предоставлять

Поиск источников необходимой
информации

Анализ и оценка Ваших собственных
возможностей (потенциала предприятия)

Анализ Вашего рынка

Выбор местоположения Вашего
предприятия

Составление плана
продвижения товаров (услуг)

Составление плана производства

Выбор организационно-правовой
формы Вашего предприятия

Подбор управленцев и работников
Вашего предприятия

Оценка риска

Страхование

Разработка финансовых прогнозов Вашей деятельности

Рисунок. 1. Последовательность этапов разработки бизнес-плана

3. Оформление и структура бизнес-плана

Рассмотрим основные правила оформления и структуру бизнес-плана. Состав, структура и объем бизнес-плана определяется спецификой деятельности, размером предприятия и целью составления бизнес-плана. Поэтому чем крупнее предприятие, тем сложнее, полнее и обоснованнее должна быть разработка бизнес-плана. Бизнес-план небольшого предприятия значительно проще по составу, структуре и объему, чем бизнес-план крупного производства.

3.1. Титульный лист

Народная мудрость гласит: по одежке встречают, а провожают по уму. Чтобы сразу расположить к бизнес-плану предполагаемых инвесторов, необходимо начать с титульного листа.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.