



С.В. КАЛЕДИН

Подготовка бизнес-плана

Учебное пособие

Сергей Каледин

Подготовка бизнес-плана

<https://litres.ru/74240709>

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. Задачи бизнес-плана	7
Конец ознакомительного фрагмента.	9

Сергей Каледин

Подготовка бизнес-плана

План

1. Значение и задачи бизнес-плана
2. Задачи бизнес-плана
3. Этапы разработки 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. Задачи 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.

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.