



С.В. КАЛЕДИН

**Оформление
и структура
бизнес-плана**

Учебное пособие

Сергей Каледин

Оформление и

структура бизнес-плана

<https://litres.ru/74240723>

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

Введение	5
1. Титульный лист	6
2. Оформление	7
3. Содержание (структура) бизнес-плана	8
3.1. Деловое резюме	9
3.2. Анализ рынка	11
Конец ознакомительного фрагмента.	12

Сергей Каледин

Оформление и структура бизнес-плана

План

Введение

1. Титульный лист

2. Оформление

3. Содержание (структура) бизнес-плана

3.1. Деловое резюме

3.2. Анализ рынка

3.3. Описание предприятия, проектируемой продукции

или предоставляемых услуг

3.4. Продвижение товара на рынок (маркетинг)

3.5. Производство

3.6. Структура Вашего предприятия. Управление. Персо-

нал

3.7. Оценка риска и страхование

3.8. Финансовые прогнозы

3.9. Приложения

Введение

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.

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.

Титульный лист лучше оформить на плотной фирменной бумаге, с эмблемой и логотипом предприятия. Это придаст бизнес-плану определенную солидность.

В то же время титульный лист не должен быть перегружен информацией. Укажите себя, т.е. Ваше предприятие, организацию или того, кому Вы адресуете Ваше предложение, дату представления плана.

1. Информация о Вашем предприятии:

- название предприятия;
- юридический адрес предприятия;
- номера телефонов и телефаксов (если таковые имеются);
- e-mail;
- Ф.И.О. лица, с которым можно контактировать по данному вопросу.

2. Деловая часть: описание целей, потенциальных возможностей и перспектив.

3. Размер необходимых инвестиций - текущие и ожидаемые потребности.

4. Если возможно, укажите Ваших поручителей.

2. Оформление

При оформлении не заполняйте страницы большими объемами текста, таблиц и графиков, иначе это оттолкнет Вашего читателя (например, потенциального инвестора). Поэтому распечатывайте бизнес-план только с одной стороны листа либо через 1,5 интервал, либо небольшими абзацами через 1 интервал, пропуская между ними 1,5-2 интервала.

Основной текст лучше сделать 12-14 размера шрифта Times New Roman или Arial. Заголовки выделите или подчеркните. Распечатывайте бизнес-план на струйном или лазерном принтере (матричные принтеры непопулярны уже несколько лет) - это придаст Вашему бизнес-плану более солидный и респектабельный вид.

Лучше оформить бизнес-план либо в твердый переплет, либо в специальную папку с пружинками и прозрачной обложкой.

В содержании бизнес-плана необходимо перечислить все пункты Вашего бизнес-плана с указанием страниц по тексту.

3. Содержание (структура) бизнес-плана

Не существует жестко регламентированной формы и структуры бизнес-плана. Обычно в нем предусматриваются разделы, в которых раскрываются основная идея и цели бизнеса, характеризуется специфика продукта предприятия, дается оценка рынка и устанавливается стратегия поведения на определенных рыночных сегментах, определяется организационная и производственная структура, формируется финансовый аспект дела, включая стратегию финансирования и предложения по инвестициям, описываются перспективы роста предприятия.

Кратко перечислим и раскроем основные пункты бизнес-плана:

3.1. Деловое резюме

После титульного листа и содержания Вашего бизнес-плана следует резюме. При написании ему следует уделить особое внимание. Этот раздел может быть написан только после завершения работы над самим бизнес-планом, но при этом обычно помещается в начале - между второй и пятой страницами бизнес-плана.

Резюме – это часть бизнес-плана, с которой знакомятся в первую очередь, и которая в определенном смысле представляет собой «визитную карточку» Вашего дела. По сути, это единственная часть бизнес-плана, которую Ваши инвесторы будут читать наиболее внимательно. Поэтому Вам следует убедиться, что резюме можно прочесть за несколько минут.

В резюме Вы должны в нескольких пунктах раскрыть бизнес-план в сжатой форме, при этом обязательно отметив:

- основные задачи бизнес-плана;
- привлекательность бизнеса;
- перспективные оценки будущих прибылей и объемов продаж;
- процедуры возврата займов и кредитов инвесторам;
- размер требуемого капитала.

Такое резюме производит определенный обзор всего биз-

нес-плана в быстро читаемом виде. Никогда не пренебрегайте этим разделом – именно он показывает потенциальным инвесторам, можете ли Вы четко сосредоточиться на Ваших целях и заявить достойно о том, кто Вы, что Вы хотите и куда Вы стремитесь.

3.2. Анализ рынка

Во-первых, данный раздел подготавливает Вашего читателя (инвестора) к лучшему пониманию того, что Вы ему предлагаете, т.е. как Ваше предприятие вписывается в общую картину, какие существуют перспективы в той отрасли деятельности, к которой относится Ваш бизнес. Раздел обязательно должен включать следующие пункты:

- Возможности роста бизнеса;
- Названия новых продуктов, разработок и услуг;

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.