

## ОБЩЕЕ СРЕДНЕЕ ОБРАЗОВАНИЕ

**ФИО автора:** Петрик Никита Данилович

**Учебное заведение (населенный пункт):** МБОУ СОШ №40 (г. Новороссийск)

Бизнес-план может быть эффективным инструментом ведения переговоров с потенциальными инвесторами или банком. Однако, прежде чем данная компания разработает свой собственный бизнес-план, она должна сначала определить цели, которые должно преследовать это действие. Объем бизнес-плана обычно включает в себя ряд предположений о многих направлениях развития, но он также может относиться к одной конкретной цели.

Хотя руководство компании понимает комплексный план для предприятия по своей основной цели, органы, отвечающие за подготовку документа, должны учитывать экономические, финансовые, маркетинговые, рыночные и денежные аспекты. А также вопросы, связанные с инвестиционным планом, закупками, производством, продажами, затратами, прибыльностью, импортом и экспортом.

### **Бизнес-план не является однозначной концепцией**

Его суть понимается как определенный план намерений, своего рода план на более близкое и дальнейшее будущее вместе с руководящими принципами для реализации представленных целей. Еще один бизнес-план создается начинающим предпринимателем и другой компанией с устоявшейся позицией на рынке, которая зависит от расширения. Однако методология работы над бизнес-планом довольно схожа во всех вариантах.

В каждой профессиональной деятельности компании основная функция выполняет поставленную задачу. Иногда это одно основное предположение и несколько побочных целей. Однако стоит отметить, что речь идет не о содержании определенной цели, а о конечном результате. Цель - это результат, финал предпринятых действий, который находится на высшем месте в иерархии.

### **Целевые группы**

В зависимости от курса действий, масштаба и временного горизонта мы можем выделить отдельные группы целей: окончательные и промежуточные, рыночные и экономические, организационные, финансовые, тактический, стратегический и оперативные. Временной горизонт здесь представляет собой определенный диапазон, охватываемый планом. Это может быть квартал, год или несколько лет. Предметом охвата бизнес-плана является его материальное расположение, содержательное содержание. Сфера действия будет сфера деятельности, охватываемой планом, то есть производство, инвестиции, финансы, услуги, организация или управление.

Конечной целью является получение прибыли, которую компания получит в будущем в форме, указанной в плане. Косвенные цели, с другой стороны, относятся к конкретным этапам так называемого материального и временного охвата в ходе реализации конечной цели. Экономические допущения - это доходность инвестированного капитала, объем производства, снижение себестоимости, операционная прибыль, выручка от продаж, чистая прибыль, торговая наценка или сохранение конкретной стоимости различных экономических показателей.

Рыночные цели включают увеличение доли рынка компании, выход на рынок с новыми продуктами или удовлетворение спроса на конкретные товары и услуги.

Если в сферу деятельности бизнес-плана входят изменения внутри компании, которые могут привести к развитию правовых и экономических структур компании, то цели должны также учитывать такие аспекты. Организационная цель касается действий, которые оптимизируют процессы управления компанией. Финансовые цели направлены на приобретение средств (в том числе внешних) для дальнейшего развития, а экономические предположения направлены на анализ будущего компании на рынке. Долгосрочные действия требуют бизнес-плана, основанного на профессиональном анализе возможностей и угроз. Стратегические цели, которые также часто называют долгосрочными (более 5 лет), направлены на развитие.

Тактические предположения рассматриваются как среднесрочные цели (около 3 лет) и направлены на реализацию промежуточных целей. Здесь говорится о маркетинговой деятельности, кампаниях или незначительных улучшениях в управлении.

Краткосрочные или организационные цели основаны на небольших действиях внутри компании, которые могут быстро и эффективно улучшить функционирование всего предприятия и не требуют больших объемов работы или ресурсов.

Определение масштаба и целей бизнес-плана помогает в его нацеливании. Документ, основанный на тщательном анализе фактического состояния предприятия и его потребностей, становится эффективным и надежным инструментом ведения переговоров в контактах с потенциальными инвесторами или банком, который в конечном итоге решит оказать финансовую поддержку предполагаемым предприятиям.