

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ**

Кафедра Фінансового менеджменту та фондового ринку

Допущено до захисту
завідувачка кафедри

_____ (підпис)

“___” _____ 2024_р.

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА
на здобуття освітнього ступеня бакалавра зі спеціальності
072 Фінанси, банківська справа та страхування
за освітньо-професійною програмою
Фінанси, фінансовий менеджмент та страхування
на тему: «Бізнес-план інвестиційного проекту»

Виконавець:

студент 4 курсу 8 групи ЦЗВФН
Кравченко Анна Вікторівна

Науковий керівник:

к.е.н., доцент
Іоргачова Марія Іванівна

ЗМІСТ

ВСТУП	3
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ РОЗРОБКИ БІЗНЕС – ПЛАНУ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЕКТУ КОМПАНІЇ.....	7
1.1. Сутність бізнес-плану: важливість та призначення.....	7
1.2. Принципи розробки бізнес-плану інвестиційного проекту.....	12
1.3. Ключові етапи щодо розробки бізнес-плану інвестиційного проекту....	17
РОЗДІЛ 2 ДОСЛІДЖЕННЯ РИНКУ ТА КОНКУРЕНТНИХ ПОЗИЦІЙ КОМПАНІЇ.....	31
2.1. Загальний опис ідеї створюваного інвестиційного проекту.....	31
2.2. Загальна характеристика та дослідження ринку	39
2.3. Аналіз конкурентів та план маркетингу.....	45
РОЗДІЛ 3 ОЦІНКА ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРОЕКТУ “РЕЗЕРВІСТ” ТА РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО ЇЇ ПІДВИЩЕННЯ	54
3.1. Рекомендації щодо розробки ефективної маркетингової стратегії.....	54
3.2. Розробка фінансового плану інвестиційного проекту.....	64
3.3. Аналіз ефективності інвестиційного проекту та напрямки запобігання можливим ризикам.....	69
ВИСНОВОК.....	99
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	100
ДОДАТКИ.....	103

ВСТУП

Актуальність теми. Сектор послуг є одним з найбільш динамічно розвиваючихся секторів економіки, що становить приблизно 20% світового ринку. Військова підготовка для цивільних громадян може бути значним сегментом цього сектору. У зв'язку зі зростанням геополітичних конфліктів та загостренням ситуації у світі, питання безпеки та самозахисту стає надзвичайно актуальним для багатьох людей. Компанія "Резервіст" пропонує новаторський підхід до цієї проблеми, надаючи цивільним громадянам можливість отримати військову підготовку для забезпечення особистої безпеки та безпеки своїх родин.

Бізнес-план інвестиційного проекту є одним з основних інструментів управління компанією, що визначає ефективність її діяльності. Розробка бізнес-плану дозволяє ефективно використовувати та управляти коштами, вкладеними в проекти. У переважній більшості випадків, бізнес-план фірми починають складати, коли необхідно залучити інвестиції. Бізнес-план складається для внутрішніх і зовнішніх цілей. Зовнішні цілі, для яких складається бізнес-план компанії- обґрунтування необхідності залучення додаткових інвестицій або позикових засобів, демонстрація можливостей, що є у фірми, і залучення уваги з боку інвесторів і банку, переконання їх в достатньому рівні ефективності інвестиційного проекту і високому рівні менеджменту компанії. До внутрішніх цілей планування відносяться безпосередньо аспекти, які важливі для побудови життєдіяльності компанії - визначення ризиків при реалізації бізнес-плану, визначення аудиторії збуту продукції та послуг, які будуть найбільш ефективними, перевірка знань керуючого персоналу, розуміння ними ринкового середовища та реального становища компанії на ринку.

Успіх виходу фірми з новим видом послуг на ринок неможливий без повного та ясного уявлення про перспективи підприємницької справи, без розробки надійних попередніх орієнтирів та реального плану дій. Кожен інвестор хоче оцінити вигідність інвестування в пропонований інвестиційний проект і

оцінити співвідношення можливої віддачі від проекту і ризикованість вкладень, а кращий спосіб для цього - вивчити і проаналізувати бізнес-план інвестиційного проекту. Бізнес-план - короткий, точний, доступний та зрозумілий опис передбачуваного бізнесу, найважливіший інструмент при розгляді великої кількості різних ситуацій, що дозволяє вибрати найбільш перспективний бажаний результат та визначити кошти для його досягнення. Бізнес-план є документом, що дозволяє керувати бізнесом, тому його важливо розглядати як інструмент внутрішньо-фірмового керування, крім того, що він є візитною карткою, та дає інвесторові відповідь на питання, чи варто вкладати засоби в даний інвестиційний проект і за яких умов він буде найбільш ефективний при допустимій для інвестора мірі ризиків і ймовірності допущень зроблених розробником інвестиційного проекту.

Розглядаючи здобуття інвестицій шляхом залучення інвесторів, грамотно складений бізнес-план інвестиційного проекту є обов'язковою умовою. Це означає, що банк, враховуючи вищий ризик неповернення кредиту, обов'язково збільшить величину відсотків по кредиту у бік збільшення, а кредит відповідно - стане дорогим і невигідним. Таким чином необхідність складання фінансового та економічно обґрунтованого і вигідного в першу чергу для інвестора проекту є основною задачею фінансового менеджера.

Мета кваліфікаційної роботи - є проведення комплексного аналізу ефективності інвестиційного проекту "Резервіст", а також розробка рекомендацій щодо оптимізації інвестиційної діяльності підприємства в сучасних умовах економічної невизначеності.

У рамках поставленої мети в кваліфікаційній роботі зосереджено увагу на наступних **завданнях**:

- визначити сутність бізнес-плану, його важливість та призначення;
- вивчити принципи розробки бізнес-плану інвестиційного проекту;
- виявити ключові етапи щодо розробки бізнес-плану інвестиційного проекту;
- зробити опис ідеї створюваного інвестиційного проекту;
- зробити загальну характеристика та дослідження ринку;

- провести аналіз конкурентів та визначити план маркетингу;
- розробити фінансовий план інвестиційного проекту;
- провести аналіз ефективності інвестиційного проекту, впровадити рекомендації щодо її підвищення, виявити напрями запобігання можливих ризиків;

Об'єктом дослідження є процес розробки бізнес-плану для інвестиційного проекту компанії.

Предмет дослідження – теоретико-методичні та практичні засади щодо розробки бізнес-плану інвестиційного проекту та його ефективного впровадження у компанії.

Методи дослідження базуються на використанні як кількісних, так і якісних методів аналізу у Розділі 2.3, таких як SWOT-аналіз, який є стратегічним аналізом, що включає оцінку сильних і слабких сторін, можливостей і загроз, та допомагає зрозуміти внутрішні та зовнішні фактори, що впливають на об'єкт дослідження. Також, порівняльний аналіз, який полягає у порівнянні об'єктів дослідження з іншими аналогічними об'єктами або стандартами, щоб виявити схожості, відмінності та потенційні переваги або недоліки.

Інформаційно-аналітична база дослідження. В процесі написання роботи були використані законодавчі акти України, підручники, посібники, матеріали спеціальних видань, опубліковані опитування, інтерв'ю, наукові статті, звіти, статистичні дані.

Теоретичною базою дослідження є вітчизняні та зарубіжні публікації, які відображають результати наукових розробок з питань розробки бізнес-планів інвестиційних проектів, їх залучення на потреби розвитку галузі, законодавчі та нормативно-правові акти, що регламентують інвестиційну діяльність.

Практичне значення отриманих результатів: отримані результати дослідження будуть корисні для розробки і впровадження стратегій маркетингу, розширення ринків збуту та залучення інвестицій для розвитку бізнесу компанії "Резервіст" в галузі надання курсів військової підготовки, що позитивно відобразиться як на майбутній діяльності самої компанії так й на економіці України.

Структура та обсяг дипломної роботи: включає в себе вступ, три розділи, висновок, список використаної літератури, а також додатки.

У першому розділі розглянуто теоретичні аспекти розробки бізнес-плану інвестиційного проекту.

У другому розділі наведено опис проекту “Резервіст”, надано загальну характеристику та дослідження ринку, проведено аналіз конкурентів та створено план маркетингу.

У третьому розділі запропоновано рекомендацій щодо розробки ефективної маркетингової стратегії, розроблен фінансовий план, розглянуті можливі ризики та проведено оцінку економічної ефективності проекту.

Публікації. За результатами виконання кваліфікаційної роботи бакалавра опубліковано 1 тези: «Бізнес-планування інвестиційних проектів українськими підприємствами: особливості здійснення в сучасних воєнних умовах» // IV підсумкова університетська науково-практична студентська конференція «Сучасні виклики економіки», ОНЕУ, Одеса, 2024.

Рівень розробленості теми у вітчизняній та зарубіжній літературі. Проблематика оцінки ефективності інвестиційних проектів досить широко висвітлена у науковій літературі. У вітчизняній літературі значний внесок у розвиток зробили такі науковці, як Іваненко О.В., Пономаренко В.С., та Чернявський В.Г. Їхні дослідження спрямовані на розробку методів оцінки економічної ефективності проектів та управління інвестиційними ризиками. Однак, все ще є багато дискусійних питань та проблем. Наразі, важливим аспектом є розробка підходів до оцінки соціальної та екологічної ефективності проектів, що набуває все більшого значення у контексті стійкого розвитку.

ВИСНОВОК

Без бізнес-плану за нинішніх умов не можна братися за комерційну діяльність, інакше можливість невдачі буде занадто висока. В умовах ринкових відносин, що склалися, бізнес-план необхідний у двох випадках: для внутрішнього використання компанією та для залучення інвестицій.

Бізнес-план для залучення інвестицій розробляється в якості комерційної пропозиції для зовнішньої сторони – інвестора чи кредитора. Тут особливо важливе детальне опрацювання питань реалізації плану та реальних можливостей заявника проекту.

У цьому випадку бізнес-план є обґрунтуванням того, що існують реальні можливості досягнення поставлених у ньому цілей, та компанія досить компетентна для їх реалізації та здатна відповідати своїм зобов'язанням. Також, не варто прикрашати можливості перед інвестором: завищення чи спотворення показників можуть призвести до катастрофічних наслідків.

Бізнес - планування в індустрії військових курсів має наступні цілі:

- 1) Залучити кошти
- 2) Зберігати обраний курс і досягати поставленої мети

Заплановане місце розташування в Дарницькому районі, м. Київ.

Центр надаватиме такі послуги:

- базові та продвинуті курси військової підготовки;
- тактичну підготовку;
- вогнепальну стрільбу;
- виживання в польових умовах;
- медичну підготовку (перша допомога/тактична медицина);
- поводження зі зброєю;
- фізичну підготовку;
- роботу з БПЛА;
- психологічну стійкість;
- основи мінно-вибухової безпеки та ін.;

Одна з головних конкурентних переваг проекту "Резервіст" - це оптимальне співвідношення ціни та якості. Завдяки середньому рівню цін на ринку, клієнти можуть отримати високоякісні послуги за доступною ціною, що робить ці курси привабливими для широкого кола споживачів.

Проект також виділяється широким асортиментом послуг, які охоплюють різні аспекти військової підготовки, від базових навичок до спеціалізованих тренінгів. Наявність кваліфікованих фахівців забезпечує високий рівень навчання, а зручне розташування в Києві додає комфорту та легкості доступу для клієнтів. Яскрава реклама та активні маркетингові кампанії допомагають привернути увагу цільової аудиторії та створюють позитивний імідж компанії.

Завдяки цим конкурентним перевагам і фінансовій підтримці інвестора, "Резервіст" має хороші перспективи для успішного розвитку і зміцнення позиції на ринку приватних курсів військової підготовки в Україні. Це створює потенціал для подальшого зростання, розширення асортименту послуг та забезпечення високої якості навчання для широкої аудиторії клієнтів.

Головними методами активізації продажів послуг військових курсів "Резервіст" є комплексні стратегії, що спрямовані на залучення нових клієнтів, підвищення зацікавленості існуючих, а також створення сильного бренду:

- Розробка привабливих пакетів послуг;

Компанія може запропонувати різноманітні пакети курсів, що охоплюють різні аспекти військової підготовки. Наприклад, комбінування базових та спеціалізованих курсів, а також надання знижок на триваліші або комплексні програми.

- Проведення маркетингових кампаній;

Активне просування послуг через різні канали, такі як соціальні мережі, контекстна реклама, електронна розсилка та інші форми онлайн-маркетингу. Ці кампанії можуть підвищити обізнаність про курси "Резервіст" та привернути увагу потенційних клієнтів.

- Створення партнерських відносин;

Співпраця з іншими компаніями та організаціями може допомогти в просуванні курсів. Наприклад, партнерство з магазинами військового спорядження, фітнес-центрами або громадськими організаціями, що займаються військовою підготовкою.

- Організація відкритих заходів;

Проведення відкритих тренувань, майстер-класів або днів відкритих дверей дозволяє людям ознайомитися з послугами, які надає "Резервіст". Це може привернути нових клієнтів та підвищити інтерес до курсів.

Фінансові витрати проекту в перший рік становитимуть 11 752 300 грн, що включає в себе всі необхідні ресурси для старту та функціонування курсів. Усі кошти інвестуються бізнесменом, зацікавленим у прибутку, який є єдиним інвестором проекту. Його участь забезпечує фінансову стабільність і підтримку на початковому етапі, що дозволяє зосередитися на розробці та впровадженні високоякісних курсів.

За загальними підрахунками, запланований чистий прибуток компанії на перший рік становитиме 12 193 154 грн. Виходячи з цього можна зробити висновок, що проект створенні курсів військової підготовки "Резервіст" є дуже рентабельним - 103%, а термін окупності проекту становитиме усього 1 рік.

Унікальність проекту "Резервіст" полягає в тому, що це єдиний центр в Україні, який пропонує комплексну військову підготовку для цивільних осіб. На відміну від інших курсів, які часто спеціалізуються на окремих аспектах підготовки або працюють у невеликих масштабах, "Резервіст" пропонує повний спектр послуг, які охоплюють різноманітні навички та теми. Це дозволяє клієнтам отримати всебічну підготовку в одному місці, без необхідності шукати різні курси в різних установах.

Цей комплексний підхід робить проект унікальним на ринку України, забезпечуючи клієнтам можливість отримати не лише базові військові знання, але й більш спеціалізовані навички, такі як тактична підготовка, стрільба, виживання в польових умовах, тактична медицина та інші. Така різноманітність курсів і їхнє поєднання в одному центрі створює значну конкурентну перевагу, оскільки

клієнти можуть адаптувати свою підготовку відповідно до своїх потреб і рівня досвіду.

Звіт про оцінку ефективності інвестиційного проекту "Резервіст" включає аналіз трьох варіантів розвитку подій: позитивного, нормального та песимістичного. Кожен варіант був оцінений з використанням ключових фінансових показників, таких як чиста привабливість проекту (NPV), індекс прибутку (PI), рентабельність інвестицій (ROI), маржа чистого прибутку (NPM), та термін окупності проекту.

У позитивному сценарії (варіант а) показники NPV, PI та ARR вказують на дуже вигідну природу проекту, що виявляється високими значеннями цих показників. В нормальному сценарії (варіант б) проект також є прибутковим, хоча трохи менш ефективним, із високими значеннями NPV, PI та ARR. У песимістичному сценарії (варіант с) проект демонструє менш вигідні показники NPV, PI та ARR, але все ще виявляється перспективним і прибутковим.

Загальний висновок полягає в тому, що інвестиційний проект "Резервіст" виявився стабільним та прибутковим у всіх трьох сценаріях розвитку подій. Позитивний сценарій показує найбільш вигідні результати, проте всі варіанти демонструють стабільну фінансову перспективу проекту.

Усі наведені показники дозволяють "Резервісту" позиціонувати себе як лідера на ринку приватних курсів військової підготовки в Україні, забезпечуючи комплексний та високоякісний підхід, який приваблює широку аудиторію, від новачків до більш досвідчених учасників. Це робить проект привабливим для різних груп клієнтів, підвищуючи його конкурентоспроможність і потенціал для подальшого зростання.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Дикань В. Л., Павліченко В. М., Полякова О. М. Бізнес- планування: навч. посіб. Х.: УкрДУЗТ, 2021. 68 с.
2. Макаренко С.М., Олійник Н. М. Бізнес-планування: навч. посіб. Херсон: ТОВ “ВКФ “СТАР” ЛТД”, 2017. 224 с.
3. Васильців Т. Г., Качмарик Я. Д., Блонська В. І., Лупак Р. Л. Бізнес-планування : підруч. К.: Знання, 2013. 207 с.
4. Business Plan. Entrepreneur. [Електронний ресурс]. URL: <https://www.entrepreneur.com/encyclopedia/business-plan>
5. Мертенс О.В. Інвестиції: Курс лекцій з сучасної фінансової теорії. К: Київське інвестиційне агентство, 1997. XVI, 416 с.
6. Базилевич В. Д., Базилевич К. С. Ринкова економіка: основні поняття та категорії: навч. посіб. К.: Знання, 2012, 263 с.
7. Савчук В.П. Фінансовий менеджмент: Практична енциклопедія. 3 вид., К.: Companion Group, 2015, 880 с.
8. Попов В.П., Семенов В. П. Організація та фінансування інвестицій: навч. посіб., за ред. Г.Г. Кірейцева. К.: ЦУЛ, 2013. 224 с.
9. Бланк І.О. Основи інвестиційного менеджменту: підруч. К.: Ельга: SMART BOOK, 2013. Т.1. 662 с.
10. Ten Savvy Tips for Preparing Business Plans for Investors, Legal Nature. [Електронний ресурс]. URL: <https://www.legallnature.com/guides/10-tips-for-an-effective-business-plan>
11. Про інноваційну діяльність: Закон України від 04.07.2002 р. № 40-IV. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/40-15>
12. Васюхін О.В., Павлова Є.А. Концептуальний підхід до формування та розвитку інноваційного потенціалу підприємства. Сучасні проблеми науки та освіти. К.: Знання, 2013. № 3. 270 с.
13. Ю. Ю. Верланов, О. Ю. Верланов. Бізнес-планування: теорія та практика: навч. посіб. Миколаїв: ЧДУ ім. Петра Могили, 2014. 244 с.

14. В.С. Карп. Бізнес-планування: навч. посіб. К., ІМВ, 2023. 144 с.
15. Майкл Портер Е. Конкурентна стратегія: Методика аналізу галузей та конкурентів: підруч./ пер. з англ. К.: Наш Формат, 2020. 454 с
16. Шершньова З.Є., С.В. Оборська. Стратегічне управління: навч. посіб. К.: КНЕУ, 2006. 384 с.
17. Драган О.І. Управління конкурентоспроможністю підприємств: теоретичні аспекти: монографія. К.: ДАКККіМ, 2006. 160 с.
18. І. Ю. Аблеєва. SWOT-аналіз соціо-економіко-екологічного стану підприємств: конспект лекцій. Суми: Сумський державний університет, 2020. 233 с.
19. Ільчук М.М., Коновал І.А. Бізнес-планування підприємницької діяльності в АПК: навч.посіб. К.: ЗАТ «НІЧЛАВА», 2013. 275с.
20. Близнюк С.В. Маркетинг в Україні: проблеми становлення та розвитку: навч. посіб. К.: Кондор, 2009. 384 с.
21. С.В. Волошина. Бізнес-планування: навч. посіб. Кривий Ріг: ДонНУЕТ, 2017. 71 с.
22. Курси підготовки для цивільних і військових: чому вчать та де це відбувається, Суспільне Новини. 2022. [Електронний ресурс]. URL: <https://suspilne.media/326716-kursi-pidgotovki-dla-civilnih-i-vijskovih-comu-vcat-ta-de-ce-vidbuvaetsa/>
23. Курси військової підготовки для цивільних, Армія Інформ. 2023. [Електронний ресурс]. URL: <https://armyinform.com.ua/2023/09/21/v-ukrayini-za-ponad-rik-kursy-vijskovoyi-pidgotovky-dlya-czyvilnyh-projshlo-25-tysyach-osib/>
24. Базова військова підготовка: 8 курсів і програм для цивільних, The Village. 2022. [Електронний ресурс]. URL: <https://www.village.com.ua/village/city/city-guide/328407-kursy-pidhotovka-ebsh-aerorozvidka-2022>
25. Концепція військової кадрової політики в системі Міністерства оборони України на період до 2028 року: Наказ Міністерства оборони України від 13.03.2023 № 659/пер/н, 61 с.
26. "Train like a soldier" - a new campaign of the Ministry of National Defense is launched, TWP3 Warszawa. 2023. [Електронний ресурс]. URL:

- <https://warszawa.tvp.pl/69147410/trenuj-jak-zolnierz-rusza-nowa-akcja-ministerstwa-obrony-narodowej>
27. Гаркавенко С.С. Маркетинг: підруч. К.: Лібра, 2002. 712 с.
28. Основи створення маркетинг-стратегії, Дія Бізнес, 2020. [Електронний ресурс]. URL: <https://business.diia.gov.ua/handbook/marketing/osnovi-stvorennia-marketing-strategii>
29. Надь Н.М. Суть і класифікація маркетингових стратегій та їх значення у здійсненні підприємницької діяльності: Серія Економіка. *Науковий вісник Ужгородського університету*, 2006, №19.
30. Луценко О.І., Цимбалюк К.В. Інтернет-реклама як основний чинник просування товару в сучасних умовах. *Науковий вісник Хмельницького національного університету* 2021, № 6, Т. 1.
31. 2022: digital-ринок України, Digital-агентство MarTech. 2022. [Електронний ресурс] . URL: <https://newage.agency/uk/blog-uk/doslidzhennya-newage-2022-digital-rinok-ukraini/>
32. Соколова Л.Г. Ризики в сучасному нестабільному суспільстві: соціальні і культурні виміри: монографія. К.: Інститут соціології НАН України, 2021. 295 с.
33. Погріщук Г.Б., Руденко В.В. Інвестування: навч.посіб. Тернопіль: Економічна думка, 2014. 277 с.