

**Лысенина Наталья Эдуардовна**

Магистрант

**Направление:** Экономика

**Магистерская программа:** Экономика фирмы

### **Форма и структура бизнес-плана инвестиционного проекта**

**Аннотация.** В статье рассматриваются форма и структура бизнес-плана, как важного инструмента для привлечения инвестиций и успешной реализации проекта. По результатам исследования выделены ключевые элементы, которые необходимо учитывать при разработке бизнес-плана: описание проекта, анализ потенциального рынка, определение конкурентного преимущества, финансовый план.

**Ключевые слова:** форма бизнес-плана, структура бизнес-плана, инновационный проект.

Актуальность бизнес-плана инвестиционного проекта заключается в том, что бизнес-план является основным документом, который позволяет представить идею проекта инвесторам или кредиторам. Он помогает понять цели, стратегию и финансовые аспекты проекта, а также его потенциал для прибыли. Корректная форма и структура бизнес-плана позволяют четко и ясно представить информацию, убедить потенциальных инвесторов в успешности проекта и повысить шансы на получение необходимого финансирования.

Бизнес-план инвестиционного проекта составляется с целью убедить потенциальных инвесторов в успешности и прибыльности данного проекта. В нем описываются все аспекты бизнеса, начиная от краткой информации о компании и продукции, заканчивая финансовыми показателями и стратегией по достижению поставленных целей [5, с. 37].

При написании бизнес-плана необходимо ясно описать цели и ценности проекта, рассмотреть рыночные исследования, конкурентную среду, а также

потенциальную аудиторию и спрос на продукт или услугу. Важно также привести план маркетинга и рекламной кампании, стратегию продаж и логистики. В финансовом разделе следует привести оценку стартовых и операционных затрат, предполагаемую выручку и рентабельность проекта.

Требования к бизнес-плану перекликаются с принципами бизнес-планирования. Кратко поясним суть данных структурных частей бизнес-плана.

Титульный лист. Задача данного раздела бизнес-плана заключается в формировании представлений о проекте. Именно по нему потенциальный инвестор может сразу определить насколько интересно ему участие в данном проекте. Как следствие на титульном листе отмечают: полное название фирмы, сведения о владельцах или учредителях, краткая характеристика сути проекта; общая стоимость проекта и указание на конфиденциальность характера бизнес-плана.

Вводная часть (резюме). В рамках данного раздела формируется заинтересованность пользователей бизнес-плана в проекте на основе краткого освещения его наиболее важных положений.

Анализ положения дел в отрасли. Основная задача данного раздела заключается в доказательстве высокой степени обоснованности главной идеи проекта.

Конкурентный анализ. Этот раздел посвящен анализу конкурентов. Конкурентный анализ должен содержать следующие компоненты: рынок; сильные и слабые стороны конкурентов; важность целевого рынка в конкуренции; барьеры входа; возможности; прогнозы; доли рынка; ценообразование и валовая прибыль.

При этом нужно учесть, что умеренный оптимизм в прогнозах, все же может выступать в качестве мотиватора для достижения более высоких показателей.

План маркетинга. В данном разделе определяются задачи по всем элементам комплекса маркетинга, с подробным раскрытием, что должно быть выполнено с определением ответственных лиц, а также величине бюджета маркетинга.

Финансовый план. В этом блоке рекомендуется сформировать ежемесячный и годовой прогноз продаж и план расходов, выполнить анализ прогноза продаж и сформировать прогнозный баланс на первый год.

Раздел «Расчет точки безубыточности» в бизнес-плане направлен главным

образом на то, чтобы можно было просчитать, сколько денег в месяц необходимо, чтобы вывести бизнес «в ноль». То есть данный расчет поможет понять, сколько продаж нужно совершить и сколько необходимо для этого вложить денег в операционную деятельность, чтобы бизнес полностью покрыл свои расходы. Таким образом, можно будет четко понимать, что после конкретного количества продаж, можно получить прибыль.

Оценка рисков. Сразу отметим, что зачастую именно данный раздел отражает, насколько качественно проведена работа по подготовке бизнес-плана, так как умение видеть опасности (риски) для своего бизнеса является важнейшим качеством управления. В этой части анализа деятельности правильным будет разложить для себя все этапы в течении определенного периода времени, чтобы компания, имея высокие возможности не совершала маленьких шагов к поставленной цели.

Приложения. Данная часть бизнес-плана включает документы и источники информации, которые были использованы при подготовке бизнес-плана.

В результате хорошо подготовленный бизнес-план способен убедить внешних инвесторов в целесообразности вложений средств, а также стать основным инструментом реализации проекта [1, с. 100].

Следует подчеркнуть, что анализ литературы по бизнес-планированию показал наличие большого разнообразия видов бизнес-планов определяет необходимость их классификации.

Чтобы показать особенности оценки инновационного проекта, сначала дадим определение инновации в целом, обозначим её виды. Инновация - это процесс внедрения новшеств в различных сферах жизни общества и осуществления связанных изменений. Понятие инновации слишком обширно охватывает какие-либо новинки в различных областях, поэтому необходимо также разобраться с их видами по сферам реализации:

Технологические - получение нового или более эффективного способа производства (технологического процесса) уже имеющегося продукта.

Социальные (процессные) - обновление сфер деятельности человека связанных с такими процессами как педагогика, обслуживание, благотворительность, система

управления и другие.

Продуктовые - производство уникального продукта/услуги.

Организационные - совершенствование системы менеджмента.

Маркетинговые - использования серьёзно улучшенных или абсолютно новых методов в области маркетинга [2, с. 52-57].

Инновационный проект - это инвестиционный проект, направленный на создание и внедрение абсолютно нового или усовершенствованного и не имеющего аналогов продукта на рынок, зачастую при использовании новых технологий с целью получения прибыли [3, с. 132].

В силу новизны продукта инновационный проект имеет свои уникальные особенности, отличающие его от любого другого обычного инвестиционного проекта.

Энтузиазм разработчиков. Разработка и внедрение инновационного проекта – тяжёлая работа, сопряжённая с творческим подходом к делу. Качество результатов работы во многом будут зависеть от энтузиазма и личной заинтересованности участников, разрабатывающих проект.

Энтузиазм работников. При начале эксплуатации проекта и в дальнейшем, для получения результата соответствующего качества, большую роль играет мотивация персонала, которая помимо дополнительного обучения и премиальных выплат должна выражаться в наличии свободной воли для вовлечения работников в деятельность предприятия за счёт их личной заинтересованности и чувству причастности к общему делу.

Отсутствие привычных стандартов. Изначальная версия проекта впоследствии разработки претерпит значительные изменения.

Научная обоснованность. Проект должен пройти через цикл «Наука-Производство-Потребление». Маркетинговые исследования, хоть и не являются абсолютно точным инструментом, помогут приблизительно оценить интерес потенциальных покупателей к новому продукту/услуге. В случае продукта также необходима научная обоснованность процесса его производства.

Акцент на маркетинг. Необходимы относительно высокие затраты на

маркетинг особенно на инвестиционной фазе и в самом начале эксплуатационной для того, чтобы донести до покупателей, которые ранее не слышали о таком товаре, потребительскую ценность нового продукта. Также необходимо выбирать «правильные» каналы маркетинга, ориентированные именно под нашего потребителя [1, с. 100].

Внимание к рискам. Сложность оценки выручки, в силу новизны продукта и невозможности применения метода аналогов, допускает возможность ошибки при оценке количества потенциальных клиентов. Поэтому при анализе чувствительности проекта наибольшее внимание уделяют именно риску снижения выручки как наиболее вероятному.

Инновации являются неотъемлемой частью различных сфер деятельности и представляют собой нововведения, которые способны повлиять на развитие компаний, отраслей и общества в целом. Различные виды инноваций – технологические, социальные, продуктовые, организационные и маркетинговые – позволяют внести изменения не только в существующие процессы и продукты, но и создать уникальные и эффективные решения [4, с. 268].

Ключевым моментом при разработке инновационных проектов является энтузиазм и заинтересованность участников, которые должны вложить свои знания, творческий подход и желание в создание и внедрение новых идей. Также важна мотивация работников, которая должна выражаться не только в премиальных выплатах, но и в чувстве причастности к общей цели и свободной воле для участия в проекте.

Инновационные проекты изначально не имеют четких стандартов, так как в процессе разработки они могут претерпеть значительные изменения, а научная обоснованность исследований и производства позволяют определить интерес потенциальных потребителей к новым продуктам и услугам.

Кроме того, маркетинг является неотъемлемой частью успешного инновационного проекта, требующей значительных затрат и умения выбирать правильные каналы для привлечения пользователей. Важно также уделить внимание рискам, связанным с оценкой выручки и потенциальным убытком, которые могут

возникнуть из-за непредвиденных обстоятельств.

Таким образом, инновационные проекты представляют собой сложный и творческий процесс, требующий энтузиазма, научной обоснованности, маркетингового анализа и учета возможных рисков. Они являются ключевым фактором развития и прогресса в различных отраслях и способны привести в существующую деятельность новые идеи, улучшенные продукты и эффективные решения.

### Литература

1. Каратаева О.Г., Ивлева Т.В., Кукушкина Т.С., Манохина А.А. Бизнес-план предприятия: Учебное пособие. – Москва: Ай Пи Ар Медиа, 2023. – с. 100.
2. Кривко, Е.В. Основы разработки бизнес-плана как формы инвестиционного проекта дорожно-строительного предприятия / Е.В. Кривко // Дальний Восток. Автомобильные дороги и безопасность движения. – Хабаровск: Тихоокеанский государственный университет, 2023. – с. 52-57.
3. Курлыкова, А.В. Бизнес-планирование / А.В. Курлыкова, И.Н. Корабейников. – Москва: ООО «Директ-Медиа», 2023. – с. 132.
4. Мазилкина, Е.И. Бизнес-планирование / Е.И. Мазилкина. – Москва: Ай Пи Ар Медиа, 2023. – с. 268.
5. Шаляпина, М.А. Бизнес-планирование: учебное пособие / М.А. Шаляпина. Том Часть 1. – Калининград: Балтийский федеральный университет имени Иммануила Канта, 2023. – с. 37.