

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования  
«Южно-Уральский государственный университет» (национальный исследовательский университет)  
Институт спорта, туризма и сервиса  
Кафедра «Экономика и менеджмент сервиса»

РАБОТА ПРОВЕРЕНА

Рецензент

  
/ Е.В. Пантелсева/  
«09» июня 2016 г.



ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ

Зав. кафедрой, к.э.н., доцент

  
/ Т.А. Худякова /  
«09» июня 2016 г.

Оценка инвестиционной привлекательности приобретения нового  
оборудования для химчистки «Лючия»

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА  
ЮУрГУ – 080200.62. 2016. 046. ВКР

Руководитель,

  
/ Т.А. Худякова /  
«09» июня 2016 г.

Автор

студент группы ИСТС – 471

  
/ К.О. Куликов /  
«09» июня 2016 г.

Нормоконтролер, к.э.н., доцент

  
/ К.В. Айхель /  
«09» июня 2016 г.

Челябинск 2016

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
«ЮЖНО-УРАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

	<u>Институт спорта, туризма и сервиса</u>
Кафедра	<u>Экономика и менеджмент сервиса</u>
Специальность	<u>Менеджмент организации</u>
Профиль	<u>Управление малым бизнесом</u>

УТВЕРЖДАЮ

Зав. кафедрой

к.э.н., доцент



Т.А. Худякова

9 июня 2016 г.

**ЗАДАНИЕ**

на выпускную квалификационную работу студента

Куликова Кирилла Олеговича

Группа ИСТИС-471

1 Тема бакалаврской работы

Оценка инвестиционной привлекательности приобретения нового оборудования для химчистки «Лючия»

утверждена приказом по университету от 16 апреля 2016 г. № 661

2 Срок сдачи студентом законченной работы 09 июня 2016 г.

3 Исходные данные к работе

В теоретической части работы используются следующие источники: учебники по инвестициям, экономике, бизнес-планированию, а так же электронные источники, посвященные аналитическим исследованиям, статистике, налогам, оказанию услуг по продаже оборудования для химчисток.

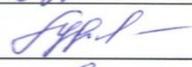
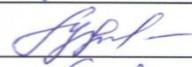
#### 4 Перечень вопросов, подлежащих разработке

В процессе работы необходимо изучить теоретические аспекты оценки инвестиционной привлекательности проекта, проанализировать зарубежный и отечественный опыт услуг химчисток, рассмотрев при этом особенности бизнеса химчисток в Челябинске, оценить экономическую сторону проекта, используя простые и дисконтированные методы, а так же оценить рискованность проекта, путем построения графика чувствительности.

#### 5 Иллюстративный материал

В работе представлены следующие иллюстрации: таблица денежного потока инвестиционного проекта, график дисконтированной нормы прибыли (IRR), график точки безубыточности и график чувствительности проекта, таблицы вложений в основные и оборотные фонды, а так же таблица постоянных издержек.

#### 6 Календарный план

Наименование этапов Бакалаврской работы	Срок выполнения этапов	Отметка о выполнении
Введение, обзор литературы, актуальность выбранной темы	08.03 - 14.03.16	
Аналитическая часть	14.05 - 18.05.16	
Экономическая часть	18.05 - 28.05.16.	
Организационная часть	28.05 - 06.06.16.	
Процентовка (70% готовности)	18.05.16	
Нормоконтроль	08.06.16	
Допуск к защите	07 - 10.06.16.	
Получение рецензии, отзыва	13.06 - 14.06.16.	
Защита бакалаврской работы	10.06 - 14.06.16	

Зав. кафедрой



Т.А. Худякова 2016г.

Руководитель проекта



Т.А. Худякова 2016 г.

Студент-дипломник



К.О. Куликов 2016 г.

## АННОТАЦИЯ

Куликов К.О. Оценка инвестиционной привлекательности приобретения нового оборудования для химчистки «Лючия» – Челябинск: ЮУрГУ, С-471, 59 с., 5 ил., 10 табл., библиогр. список – 74 наим., 1 прил.

Выпускная квалификационная работа выполнена с целью оценки инвестиционной привлекательности приобретения нового оборудования для химчистки «Лючия».

Теоретическая часть выпускной квалификационной работы содержит основные теоретические основы понятия инвестиции, инвестиционный проект, методы оценки инвестиционного проекта.

Проведены анализ зарубежного и отечественного опыта, особенности рынка химчисток в Челябинске.

Практическая часть выпускной квалификационной работы включает характеристику проекта по приобретению нового оборудования.

В результате проведенной работы была оценена инвестиционная привлекательность покупки машины химической чистки для предприятия «Лючия», за счет простых и дисконтированных методов инвестиционного анализа.

## ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	7
1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРОЕКТА .....	9
1.1 Основные подходы инвестиционной деятельности.....	9
1.2 Методика оценки инвестиционной привлекательности проекта.....	20
1.3 Оценка эффективности инвестиционных проектов в условиях риска .....	26
2. АНАЛИЗ ОТЕЧЕСТВЕННОГО И ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА ХИМЧИСТОК ..	30
2.1 Анализ тенденций зарубежного рынка химчисток .....	30
2.2 Анализ отечественного рынка .....	32
2.3 Особенности бизнеса химчисток в Челябинске.....	36
3. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА .....	39
3.1 Описание инвестиционного проекта.....	39
3.2 Расчет показателей оценки эффективности .....	44
3.3 Анализ чувствительности проекта и расчет точки безубыточности .....	48
ЗАКЛЮЧЕНИЕ .....	52
ПРИЛОЖЕНИЕ А .....	59

## ВВЕДЕНИЕ

Успех в бизнесе напрямую зависит от эффективности инвестиционной деятельности предприятия. Инвестиции являются как отправным моментом, так и финальным результатом любой предпринимательской деятельности. Условия рыночной экономики ставят данные вопросы на первое место.

Для обеспечения повышения ценности и конкурентоспособности фирмы, она должна осуществить заметные нововведения, с тем, чтобы повысить качество продукции, увеличить ассортимент, создать условия для поддержания уровня своих ценностей. Многие нововведения касаются средств производства и методов организации производства. Внедряются новые технологии и способы производства продукции, новые машины, оборудование, инструменты и материалы, осваивается новая и модернизируется выпускаемая продукция, совершенствуются и применяются новые прогрессивные методы и средства организации и управления производством.

Ни у кого не вызывает сомнения тот факт, что в современной экономике обязательным условием сохранения и упрочнения позиций на рынке являются инвестиции. Главная проблема состоит в определении приоритетного направления развития, отбора наиболее выгодных путей инвестирования.

Современные методы исследования позволяют глубоко проанализировать и точно оценить неопределенность ситуации, что непременно требуется для эффективного управления предприятием. Как следствие возрастает важность инвестиционного анализа, направленного на комплексное и системное изучение инвестиционной деятельности фирмы с целью оценки рисков и ожидаемого уровня доходности предприятия.

Инвестиции представляют собой затраты в объекты предпринимательской деятельности для получения дохода в краткосрочном или долгосрочном периоде. Экономическая категория «инвестиции» используется в рыночной экономике.

С экономической точки зрения инвестиции рассматриваются как накопление основного и оборотного капитала. С финансовой точки зрения

инвестиции – это перераспределение ресурсов с целью получения доходов в будущем периоде. С бухгалтерской точки зрения инвестиции – это объединение произведенных капитальных затрат в одну или несколько статей активов и пассивов баланса.

Критерии эффективности инвестиций, а так же их количественное выражение, является одной из основных задач, при принятии окончательного решения руководителем. Планируемые показатели, обязательно должны измеряться и отслеживаться.

Иногда на выбор проекта оказывают факторы, не поддающиеся количественной оценке. Руководство фирмы, принимающее стратегическое решение об инвестициях, должно учитывать риски вложения средств, а так же цели и задачи предприятия. Разные специалисты и руководители очень часто имеют свое субъективное мнение о характеристике инвестиций. Все это создает как объективные и измеримые, так и субъективные трудности при выборе оптимального варианта направления инвестиций.

Целью данной курсовой работы является оценка инвестиционной привлекательности проекта по покупке нового оборудования на предприятии химической чистки «Лючия». Для достижения данной цели необходимо выполнить следующие задачи:

1. Обосновать привлекательность проекта с помощью анализа зарубежного и отечественного рынка;
2. Оценить экономическую сторону проекта, используя простые и дисконтированные методы;
3. Оценить рискованность проекта, путем построения графика чувствительности.

# 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРОЕКТА

## 1.1 Основные подходы инвестиционной деятельности

Для эффективной реализации всех целей инвестирования, важно правильно сформировать суть инвестиционного проекта, которая обеспечит как инвесторов, так и заинтересованных лиц всей необходимой информацией для принятия окончательного решения о вложении средств.

Чтобы понять сущность инвестиционного проекта, нужно разобраться с понятием инвестиции.

Существует множество понятий данного термина. В соответствии с российским законодательством инвестиции - денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, иные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской и (или) иной деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта [68].

Авторы учебников и учебных пособий называют и другие варианты понятия. Инвестиции рассматриваются как дополнительные вложения к имеющимся средствам, вложения, основной целью которых является расширение бизнеса или повышение его функционирования. Данный термин предполагает инвестиции для замены или поддержания оборудования, увеличение производственных мощностей, создание новых видов продукции.

Инвестиции на микроуровне необходимы для достижения конкретных целей: недопущение морального и физического износа основных производственных фондов, снижение себестоимости производства, повышение технического уровня за счет новых технологий или техники, повышение конкурентоспособности и увеличение качества продукта.

Кроме того инвестиции это процесс вложения денежных средств, в текущем периоде, с целью получения их большей суммы в будущем.

Макроуровень инвестиций – это основа для развития национальной экономики, увеличения эффективности производства благодаря обновлению основных фондов, повышение конкурентоспособности и качества отечественной продукции, решение определенных социальных проблем и многое другое.

Если объединить все вышесказанное, то под инвестициями можно понимать целенаправленное вложение на определенный срок капитала во всех его формах в различные объекты для достижения индивидуальных целей инвесторов [10].

С уверенностью можно выделить основные признаки и формы инвестиций.

Признаки:

1. Потенциальная способность инвестиций приносить доход;
2. Наличие определенного срока вложения средств;
3. Целенаправленный характер вложения;
4. Наличие риска.

Формы:

- денежные средства;
- целевые банковские вклады;
- паи;
- ценные бумаги;
- машины, оборудование, технологии;
- лицензии, патенты, товарные знаки;
- интеллектуальные ценности;
- другое имущество и имущественные права.

Объектами инвестиционной деятельности являются вновь создаваемые или модернизируемые основные фонды, а так же оборотные средства во всех сферах и отраслях экономики, кроме того в качестве объектов выступают: ценные бумаги, денежные вклады, различные объекты собственности, права на интеллектуальную собственность и имущество.

Основным субъектом инвестиционной деятельности является инвестор. В качестве инвесторов могут выступать – заказчики, подрядчики, пользователи объектов инвестиционной деятельности и другие лица, а так же государства и международные организации [38].

При классификации инвестиций используют множество признаков.

Объект создаваемый в результате реализации инвестиционного проекта, является своеобразной материальной основой, использование которой и обеспечивает все условия получения дохода или достижения иных целей.

Различные особенности создаваемого инвестиционного объекта и приобретаемого в результате инвестирования имущества можно выделить три основных вида инвестиций: финансовые, реальные и нематериальные.

Реальные (производственные) инвестиции – это производственные капиталовложения, обеспечивающие расширение, реконструкцию или модернизацию данного предприятия.

В зависимости от направления и использования реальные инвестиции подразделяются:

- инвестиции для повышения эффективности производства;
- инвестиции для расширения производства;
- инвестиции в новое производство;
- инвестиции для удовлетворения требований государственных органов управления.

Финансовые (портфельные) инвестиции – приобретение ценных бумаг (акций, облигаций). Обычно к финансовым инвестициям переходят в случае падения деловой активности в отрасли, временного сохранения накапливаемых средств для реальных инвестиций, для скупки акций конкурентов или создания холдинга.

Инвестиции в нематериальные активы – вложения денежных средств в приобретение научно-технических разработок (имущественные права, лицензии, патенты, ноу-хау, программные продукты, конструкторская документация).

Инвестиции подразделяются следующим образом.

По периоду инвестирования:

1. Долгосрочные – инвестиции, период которых составляет срок более года;

2. Краткосрочные – период таких инвестиций менее одного года.

По форме организации и технике проведения:

– прямые, в данном случае инвестор вовлечен во все стадии инвестиционного цикла, а так же принимает непосредственное участие в выборе объекта вложения средств, кроме того инвестор проводит изучение рынка и инвестиционный анализ;

– косвенные, данные инвестиции осуществляются через посредников, например инвестиционные фонды, аккумулирующих и распределяющих денежные средства по своему выбору.

По степени риска:

1. Безрисковые инвестиции;

2. Малорисковые и среднерисковые. Риск ниже или на уровне среднерыночного;

3. Высокорисковые и спекулятивные. Это вложения с большим риском и высоким ожидаемым доходом.

По форме собственности:

– частные, вложения физических и негосударственных юридических лиц;

– государственные, финансирование из бюджета разных уровней, государственных фондов или унитарных предприятий.

По географическому признаку:

1. Внутренние (национальные), инвестиции резидентов страны на ее территории;

2. Иностранные, инвестиции нерезидентов.

По процессу воспроизводства:

– валовые (брутто) инвестиции, направленные на возмещение основных средств;

– чистые (нетто) инвестиции, основной целью которых является расширение основных фондов и создание новых объектов [26].

Инвестиционный проект – обоснование экономической целесообразности, объема и сроков осуществления капитальных вложений, а так же описание практических действий по осуществлению инвестиций.

Инвестиционное проектирование проводится в условиях ограниченности ресурсов, а так же воздействия различных факторов, является целенаправленной и многоэтапной деятельностью.

Жизненный цикл проекта – это период времени от начала вложения инвестиций до получения планируемого эффекта от их вложения.

.Каждый проект в своем жизненном цикле проходит через соответствующие фазы, стадии или этапы. Есть множество классификаций данных этапов, рассмотрим один из них, по версии Всемирного банка.

Этапы инвестиционного проекта:

– предварительная фаза, анализ инвестиционных возможностей, предварительное технико-экономическое обоснование, технико-экономическое обоснование, доклад об инвестиционных возможностях;

– инвестиционная фаза, переговоры и заключение контрактов, проектирование, строительство, маркетинг, обучение;

– эксплуатационная фаза, приемка и запуск, замена оборудования, расширения, инновации [5].

Люди, участвующие в разработке проекта, как правило, очень заинтересованы в достоверной оценке инвестиционного проекта, ведь от этого напрямую зависит величина извлекаемых ими в будущем выгод. Гарантии правильности решения и последующее достижение успеха, зависят от качества проектирования.

Для достижения успеха инвестиционным проектом должны быть выполнены следующие требования:

1. Цель инвестиционного проекта достигнута;
2. Выполнены все ограничения социального, экологического и правового характера;
3. Ресурсы, использованные в ходе реализации проекта, не превысили заданные критические уровни;
4. Проведено обобщение опыта инвестиционного проекта.

Проектирование одно из самых важных этапов жизненного цикла инвестиционного проекта. Инвестиционное проектирование – это целенаправленное применение средств разработки и сопровождения продуктов инвестиционной деятельности. Данный вид деятельности имеет распределенный характер, это значит, что методы проектирования применяются как для формирования инвестиционных портфелей и рынков, так и для взаимодействия между разного вида инвестициями. Решения принятые на более высоких уровнях, активизируют или тормозят реализацию инвестиционных проектов на смежных уровнях.

Обеспечение успеха инвестиционного проектирования достигается за счет:

- применения отработанных процедур построения или выбора модели инвестиционного цикла;
- оценки параметров этой модели;
- обоснования инвестиционных решений;
- прогнозирования эффектов реализации инвестиций.

Построенная модель должна учитывать:

1. Систему целей и ограничений основных субъектов инвестиционного проекта, включая исследователей инвестиционного цикла;
2. Риск инвестиционной деятельности;
3. Технологические возможности моделирования;
4. Качество первичной информации;

5. Возможность применения построенной модели в процедурах обоснования и принятия инвестиционных решений на других организационных и концептуальных уровнях.

Для оценки структуры, денежных потоков, а так же эффективности реализации применяются методы инвестиционного анализа. Так же целесообразно использовать методы информационных технологий, для поиска и проверки данных. Виды и формы применяемых методов зависят от требований к инвестиционному проекту.

Некоторые формы требований:

1. Точечная форма, когда значения критериев – это конкретные числа;
2. Интервальную, когда при выполнении проекта значения критериев соответствуют интервалам значений;
3. Алгоритмическую, используется при реализации проекта в условиях неопределенности объемов продаж и цен.

Для оценки сущности инвестиционного проекта существует несколько доходов.

Для системного подхода, инвестиционный проект – это прежде всего система, включающая в себя совокупность элементов и взаимосвязей между ними, объединенных общим назначением. В этом случае элементы, их взаимосвязи и назначения, могут рассматриваться как подсистемы в результате декомпозиции. Инвестиционный проект может преследовать следующие цели: увеличение объемов производства, выпуск инновационного товара, а так же увеличение экономической эффективности производства.

Интересы субъектов инвестиционной деятельности представляют эффективные воздействия и структурированные решения, так как они формируются в соответствии с критериями оптимальности и ограничения.

Объектно-ориентированный подход рассматривает проект, а так же его составляющие с точки зрения информатики. Этот подход даёт возможность

распространить отработанные логические и математические конструкции для решения аналогичных задач.

Расчетно-экспериментальный подход основан на идеи мысленных экспериментов с моделями экономических систем и дает возможность исследовать отклики моделей инвестиционного цикла.

Для расчета возможности технико-экономической реализации и их последствий используются современные информационные технологии.

В России наиболее приоритетные отрасли экономики для инвестиционных проектов, это здравоохранение, образование, машиностроение, информационные технологии [16].

Оценка любого инвестиционного проекта производится с целью узнать, оправдают ли будущие доходы сегодняшние вложения.

Именно поэтому оценка эффективности инвестиционных вложений, представляет собой наиболее важный и ответственный этап в процессе принятия решений. Объективность и профессиональность оценки, позволит узнать более точные сроки возврата средств, а так же темпов развития предприятия. Всесторонность оценки эффективности в большей мере определяется учетом системы принципов, положенных в основу оценки эффективности инвестиций. Существует несколько основных принципов оценки инвестиций.

Эффективные инвестиции увеличивают «ценность фирмы». «Ценность фирмы» (ЦФ) — это, те денежные средства, которыми обладают владельцы фирмы. Рассчитывается по формуле:

$$\text{ЦФ} = \text{РС}_{\text{СК}} + \text{РС}_{\text{О}}, \quad (1)$$

где  $\text{РС}_{\text{СК}}$  – рыночная стоимость собственного капитала фирмы, руб;

$\text{РС}_{\text{О}}$  – рыночная стоимость обязательств фирмы, руб.

Факторы, определяющие «ценность фирмы»:

– инвестиции всех типов (в реальные активы, в нематериальные активы, портфельные);

– прочие факторы (финансовый и производственный менеджмент, квалификация персонала и др.).

«Ценность фирмы» – это наиболее общий и основополагающий критерий оценки приемлемости инвестиций.

Принцип положительности и максимума эффекта, это значит, что предпочтение отдается проекту с наибольшим значение эффекта.

Системная оценка эффективности инвестиций, предполагает сочетание методов расчета коммерческой, бюджетной и общественной эффективности, учета социальных и экономических показателей, использование статических и динамических методов, использование нескольких критериев.

Оценка эффективности инвестиций на основе показателя денежного потока (Cash Flow). Различные сделки, коммерческие и производственные операции, зачастую представляют собой множество распределенных во времени выплат и поступлений. Денежные показатели инвестиционного процесса можно представить в виде последовательности поступлений и выплат, такой ряд называется денежным потоком. Составляющие денежного потока могут быть и отрицательными, и положительными [17].

Виды денежных потоков:

– традиционные (ординарные) — потоки, в которых есть один или более периодов расходов, а затем следуют один или более периодов денежных доходов;

– заемные, разновидность отрицательных денежных потоков, при которых сначала в течение одного или нескольких периодов поступают денежные доходы, а затем следуют один или более периодов расходов;

– нетрадиционные (неординарные) — потоки, в которых знак денежных потоков меняется более одного раза.

Образуется так называемая динамическая модель реализации инвестиционного проекта, ведь проект можно представить в виде финансовой операции с притоками и оттоками денежных средств.

Определение экономической эффективности инвестиций путем оценки жизненного цикла, то есть в пределах расчетного периода, который имеет горизонт и шаг расчета.

Продолжительность расчетного периода (горизонта расчета) определяется следующими обстоятельствами:

- продолжительность создания, эксплуатации и (при необходимости) ликвидации объекта инвестиций (жизненный цикл объекта);
- целесообразный срок эксплуатации (например, в добывающей промышленности – прогнозируемая степень истощения месторождения);
- нормативный срок службы основного технологического оборудования (например, котлов на ТЭЦ);
- достижение заданных характеристик прибыли (массы или нормы прибыли и т.п.);
- требования инвестора (степень надежности прогнозов до определенного момента времени).

При неопределенности полного периода эксплуатации, продолжительность периода принимается за 5 лет, так как это средний период амортизации оборудования.

Горизонт расчета состоит из шагов расчета, то есть горизонт разбивается на более мелкие периоды, например месяц, квартал, год.

При разбиении расчетного периода на шаги следует учитывать:

- цель расчета (оценку эффективности, финансовой реализуемости, мониторинг и т.д.);
- продолжительность фаз жизненного цикла инвестиционного проекта;
- неравномерность денежных поступлений и затрат вследствие сезонности производства, колебаний спроса и т.п.;

– периодичность финансирования проекта. В частности, рекомендуется, чтобы получение и возврат кредитов, выплаты процентов приходились на начало или конец шага расчета;

– изменение цен в течение шага, которое не должно превышать 5-10%;

– удобство пользования расчетами и таблицами.

Учет фактора времени. При оценке эффективности инвестиционного проекта учитываются следующие аспекты фактора времени:

1. Динамичность (изменение во времени) параметров проекта и экономического окружения;

2. Разрывы во времени (лаги) между производством продукции или поступлением ресурсов и их оплатой;

3. Неравноценность разновременных затрат и результатов (предпочтительность более ранних результатов и более поздних затрат).

При инвестировании следует учитывать не только результаты рассматриваемого производства, но и сопряженные с ним сферы, а так же потребителей.

Экономика, можно сказать, сложный механизм, поэтому развитие одного производства, зачастую, требует изменения и в смежных отраслях. Причем инвестиции в сопряженные отрасли могут превышать инвестиции в основную сферу [2].

Еще одним из важных моментов является выбор дисконтной ставки в процессе дисконтирования денежного потока, дисконтная ставка учитывает в себе определенные риски, связанные с инвестиционным проектом.

При оценке инвестиционного проекта так же следует учитывать динамические параметры, так как рынок всегда представляет собой неустойчивое равновесие. Для этого обычно рассчитывается три варианта проекта:

– пессимистический;

– оптимистический;

– наиболее вероятный.

Оценка эффективности инвестиционных проектов включает два основных подхода – финансовый и экономический, задачи и методы данных подходов различаются, но в то же время дополняют друг друга.

При первом подходе анализируется ликвидность проекта в ходе его реализации, т.е. задача финансовой оценки – установление достаточности финансовых ресурсов предприятия для реализации проекта в установленный срок, выполнения всех финансовых обязательств.

При втором — определяется потенциальная способность инвестиционного проекта сохранить покупательную способность вложенных средств и обеспечить достаточный темп их прироста. Анализ строится на расчете различных показателей эффективности инвестиционных проектов [9].

## 1.2 Методика оценки инвестиционной привлекательности проекта

Существует множество методов оценки инвестиционных проектов, но все они делятся на две основные группы:

- метод расчета простых показателей оценки эффективности;
- метод расчета дисконтированных показателей оценки эффективности.

Простые методы оценки инвестиций относятся к наиболее старым и зарекомендовавшим себя методам, ведь с помощью этих данных можно получить дополнительную информацию. А это всегда полезно, для всестороннего и качественного анализа [1].

В данный метод входит расчет следующих показателей:

1. Чистый доход (NV) (сальдо денежного потока);
2. Норма прибыли (ARR) (средняя величина прибыльности проекта);
3. Недисконтированный срок окупаемости (PP);
4. Индекс доходности (PI).

Чистым доходом (NV) называется накопленный эффект за расчетный период (сальдо денежного потока). Это показатель той величины денежных средств, которую инвестор может получить от проекта, после того, как денежные

притоки компенсируют его стартовые затраты и периодические денежные оттоки, которые связаны с реализацией проекта. Формула расчета:

$$NV = \sum_{t=1}^n CF_t - I, \quad (2)$$

где  $CF_t$  – денежный поток за период, руб;

$I$  – инвестиции, руб,

$t$  – временной период расчета, лет.

Минусы данного показателя заключаются в том, что, не учитывая фактор времени, он не может дать полноценную оценку привлекательности проекта [41].

Норма прибыли (ARR) – характеристика представляет собой процентное отношение прибыли за некоторый период времени, к инвестициям вложенным перед началом данного периода.

Этот показатель характеризует доходность организации и эффективность использования капитала, так как показывает на сколько доход, превышает затраты. Рассчитывается по формуле:

$$ARR = \frac{\overline{CF}}{I} * 100\%, \quad (3)$$

где  $\overline{CF}$  – средний денежный поток за период, руб;

$I$  – инвестиционные затраты, руб.

Данный показатель должен быть больше ставки дисконтирования, для того чтобы проект считался эффективным.

Недостатком данного показателя является так же, отсутствие учета продолжительности экономического срока жизни инвестиций [22].

Недисконтированный срок окупаемости (PB) – это период от начала инвестиционной деятельности, до момента окупаемости проекта.

$$PB = \frac{I}{CF} * 12, \quad (4)$$

где  $CF_{cp}$  – средний денежный поток, руб;

$I$  – инвестиционные затраты, руб.

Показатель предоставляет прекрасную возможность узнать, сколько нужно времени для покрытия своих первоначальных затрат.

Достоинством этого метода является простота расчетов.

Недостатком так же является невозможность учесть динамику результатов, после окупаемости проекта [19].

Индекс доходности (PI) – отношение суммы денежного потока, к сумме инвестиционной деятельности.

$$PI = \frac{\sum_{t=1}^n CF_t}{I}, \quad (5)$$

где  $CF$  – денежный поток за период, руб;

$I$  – инвестиционные затраты, руб.

Данный показатель отражает какая сумма доходов приходится на 1 рубль затрат на проект.

Интерпретируют показатель индекса доходности инвестиций следующим образом:

–  $PI > 1$  – проект является привлекательным для инвестора;

–  $PI < 1$  – проект следует отвергнуть;

–  $PI = 1$  – инвестиционная идея не принесёт ни прибыли, ни убытков [4].

Дисконтированные (динамические) методы основаны на учете влияния временного фактора.

При расчете эффективности фактор времени нужно учитывать из-за:

1. Динамичности показателей предприятия, структуры и объема продукции, сырья, материалов, численности персонала и длительности производственного цикла;

2. Физического износа основных фондов, а это в свою очередь приводит к уменьшению производительности и увеличению затрат на ремонт и эксплуатацию;

3. Изменение цен на ресурсы и продукцию;

В расчетах динамических показателей учитывается ставка дисконтирования, это процентная ставка, для перерасчета будущих потоков в единую величину текущей стоимости [15].

Расчет ставки дисконтирования по формуле Фишера:

$$(1+E) = (1+r_m)*(1+j)*(1+r), \quad (6)$$

где E – ставка дисконтирования;

$r_m$  – ставка рефинансирования ЦБ РФ;

j – уровень инфляции;

R – премия за риск, сущность которой заключается в доходности, которую ожидает увидеть инвестор при вложении в те или иные активы.

В дисконтированный метод включены следующие показатели:

– чистый дисконтированный доход (NPV);

– дисконтированный индекс доходности (DPI);

– дисконтированный период окупаемости (DPB);

– дисконтированная норма прибыли (IRR) [16].

Чистый дисконтированный доход (NPV) – это разность между всеми денежными притоками и оттоками, приведёнными к настоящему периоду времени (периоду оценки инвестиционного проекта).

Рассчитывается по формуле:

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+E)^t} - I, \quad (7)$$

где  $CF_t$  – денежный поток за период, руб;

$I$  – инвестиционные затраты, руб;

$E$  – ставка дисконтирования;

$t$  – временной период расчета, лет.

При положительном значении  $NPV$ , предприятие получает дополнительный доход сверх нормативной прибыли, при отрицательном значении поступления не обеспечат покрытия первоначальных инвестиций, если же показатель близок к нулю, то нормативная прибыль едва обеспечивается [27].

Дисконтированный индекс доходности (DPI) – отношение суммы дисконтированных элементов денежного потока от операционной деятельности к абсолютной величине дисконтированной суммы элементов денежного потока от инвестиционной деятельности. Формула для расчета:

$$DPI = \frac{\sum_{t=1}^n CF_t}{(1+E)^t} I, \quad (8)$$

где  $CF_t$  – денежный поток за период, руб;

$I$  – инвестиционные затраты, руб;

$E$  – ставка дисконтирования;

$t$  – временной период расчета, лет.

Данный показатель показывает какая сумма доходов приходится на 1 рубль затрат на проект.

Чем выше индекс доходности дисконтированных инвестиций, тем лучше проект [68].

Дисконтированный период окупаемости (DPB) – называется продолжительность периода от начального момента до момента окупаемости с учетом дисконтирования. Рассчитывается по формуле:

$$DPB = \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+E)^t} \geq I_0, \quad (9)$$

где  $n$  – число периодов;

$t$  – временной период расчета, лет;

$CF_t$  – приток денежных средств в период  $t$ , руб;

$E$  – барьерная ставка (коэффициент дисконтирования);

$I_0$  – величина исходных инвестиций в нулевой период, руб.

Целое значение срока окупаемости находится последовательным сложением дисконтированных денежных потоков за соответствующие периоды времени и инвестиционных затрат до тех пор, пока приток денежных средств не станет положительным [20].

Дисконтированная норма прибыли (IRR) (внутренняя норма доходности) – такая норма дисконта ( $E$ ), при которой чистая текущая стоимость равна нулю, т.е. инвестиционный проект не обеспечивает роста ценности фирмы, но и не ведет к ее снижению.

Для этого необходимо выбрать две ставки дисконтирования  $E_1 < E_2$ , таким образом, чтобы в интервале ( $E_1; E_2$ ) функция  $NPV = f(E)$  меняла свое значение с «+» на «-» или наоборот:

$$IRR = E_1 + \frac{NPV(E_1)}{NPV(E_1) - NPV(E_2)} (E_2 - E_1), \quad (10)$$

где  $E$  – ставка дисконтирования;

$NPV$  – чистый дисконтированный доход, руб.

Точность вычисления является обратной длине интервала ( $E_1; E_2$ ).

Именно поэтому в отечественной литературе ВНД иногда называют поверочным дисконтом, так как она позволяет найти граничное значение нормы дисконта ( $E_B$ ), разделяющее граничные инвестиции на приемлемые и не выгодные. Для этого ВНД сравнивают с принятой для проекта нормой дисконта ( $E$ ).

Принцип сравнения этих показателей такой:

- если  $\text{ВНД (IRR)} > E$  – проект приемлем;
- если  $\text{ВНД} < E$  – проект не приемлем;
- если  $\text{ВНД} = E$  – можно принимать любое решение [30].

### 1.3 Оценка эффективности инвестиционных проектов в условиях риска

Анализ безубыточности и целевое планирование прибыли является неотъемлемой частью инвестиционного проектирования. Этот тип анализа показывает принципиальную выполнимость проекта и одновременно позволяет выяснить основные узкие места проекта в смысле достижения заданного значения прибыли, которая обеспечивает требуемую эффективность инвестиционного проекта.

Как показывает практика, наиболее эффективны те проекты, в соответствии с которыми производство функционирует на уровне близком к уровню полной мощности. Однако несмотря на это некоторые проекты приносят убытки в течение первых нескольких лет после их реализации - с годами ситуация улучшается, в то время, как другие продолжают работать с убытком достаточно долго. Причин для столь плохих результатов может быть очень много, например: задержки в реализации; дефекты в схеме проекта; дефицит основных элементов; плохое качество сырья; недостаточный объем рынка; плохое качество продукции; ценовая система и т. д [51].

Если проект функционирует на более низком уровне использования производственных мощностей, доходы не могут покрыть все издержки. Когда уровень использования производственных мощностей возрастает, то можно надеяться, что будет достигнута ситуация, когда общие доходы будут равны

общим издержкам. В этой точке нет ни прибыли, ни убытков. Такая ситуация называется ситуацией безубыточности.

Анализ безубыточности или анализ издержек, прибыли и объема производства, как его иногда называют - это аналитический подход к изучению взаимосвязи между издержками и доходам при различных уровнях производства.

В рамках анализа безубыточности издержки подразделяют на два вида: фиксированные (постоянные) и переменные [12].

Переменные издержки (VC) – это такие издержки, которые меняются (в целом) приблизительно прямо пропорционально увеличению или уменьшению объема производства (в предположении, что издержки на единицу продукции остаются почти постоянными, стабильными).

Фиксированные издержки (FC) – это такие издержки, которые не меняются, когда меняется уровень производства за какой-то определенный период времени (например, год) [43].

Сущность анализа безубыточности полностью раскрывается на графике безубыточности. Этот график показывает объем произведенной продукции в натуральном выражении на горизонтальной оси и величину дохода или издержек в стоимостном выражении на вертикальной оси. Можно было бы построить аналогичный график, откладывая по горизонтальной оси объем выпуска в процентах к полной мощности.

Благодаря графику, можно найти точку безубыточности, она показывает минимальный объем выручки, который необходимо получить для того чтобы проект не был убыточным.

Формула для расчета точки безубыточности в стоимостном выражении выглядит следующим образом:

$$Q_0 = \frac{TR * FC}{TR - VC}, \quad (11)$$

где  $TR$  – общая выручка за год, руб;

$FC$  – постоянные издержки за год, руб;

$VC$  – совокупные переменные издержки за год, руб.

Анализ чувствительности – это исследование того, как изменится эффективность инвестиционного проекта в зависимости от изменения какого-либо параметра финансовой модели.

Анализ чувствительности проекта позволяет выявить факторы, которые оказывают наиболее сильное влияние на финансовые показатели проекта и вызывают тем самым увеличение инвестиционного риска [64].

К таким факторам можно отнести:

- расходы, включенные в себестоимость продукции;
- отпускные цены и цены реализации;
- объем продаж.

Первым этапом анализа является установление базового значения результирующего показателя (например,  $NPV$ ) при фиксированных значениях параметров, влияющих на результат оценки проекта. Затем рассчитывается процентное изменение результата при изменении одного из факторов (другие факторы предполагаются неизменными).

Анализ чувствительности можно также проводить графически, построив прямую, отображающую, как изменяется значение результирующего показателя ( $NPV$ ) при изменении какого-либо фактора.

Пересечение прямой с осью абсцисс показывает, при каком изменении параметра в процентном выражении проект станет неэффективным [56].

Затем на основании этих расчетов происходит экспертное ранжирование параметров по степени важности (например, очень высокая, средняя, невысокая) и построение так называемой «матрицы чувствительности», позволяющей выделить наименее и наиболее рискованные для проекта факторы.

**ВЫВОДЫ ПО ПЕРВОЙ ГЛАВЕ.** Инвестиционная деятельность представляет собой один из наиболее важных аспектов функционирования любой

коммерческой организации. Инвестиции являются как начальным этапом открытия предприятия, так и конечным результатом предпринимательской деятельности, для поддержания эффективности бизнеса. Рыночная экономика диктует определенные условия, при которых предприятие будет занимать лидирующие позиции, например высокое качество продукции, применение современных технологий в производстве, а так же низкая себестоимость продукта.

Чтобы грамотно внедрять в свое предприятие новые технологии, способы производства, новые машины и оборудования нужны инвестиции. Инвестиция представляет собой вложения, каких либо средств в настоящем времени, в целях получения прибыли или иных эффектов в будущем.

Объектами инвестиционной деятельности являются вновь создаваемые или модернизируемые основные фонды, а так же оборотные средства во всех сферах и отраслях экономики, кроме того в качестве объектов выступают: ценные бумаги, денежные вклады, различные объекты собственности, права на интеллектуальную собственность и имущество.

Можно с уверенностью сказать, что каждый инвестиционный проект должен быть тщательно проверен, с помощью методов инвестиционного анализа. Благодаря данным методам, из нескольких проектов можно выбрать самый прибыльный, кроме того анализ инвестиций позволяет выявить главные риски проекта.

Чтобы анализ инвестиционного проекта, как можно точнее описывал все показатели, следует использовать не только простые методы, но и дисконтированные, благодаря которым учитывается один из наиболее важных факторов влияющих на проектирование – время.

## 2. АНАЛИЗ ОТЕЧЕСТВЕННОГО И ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА ХИМЧИСТОК

### 2.1 Анализ тенденций зарубежного рынка химчисток

Можно сказать, что мир химчисток был открыт вместе с перхлорэтиленом, открытым в 1930-х годах, который заслужил славу идеального растворителя.

Одним из главных достоинств вещества является то, что он не горит, невзрывоопасен, не самовоспламеняется.

В развитых странах сфера бытового обслуживания населения играет значимую роль в обеспечении жизнедеятельности людей и социально-экономическом развитии стран. Для оценки социальной значимости бытовых услуг отметим, что их доля в потребительском бюджете США в среднем составляет – 31%, в Англии – 37%, Швеции – 41%.

В США и Европе самыми прибыльными направлениями являются салоны красоты и здоровья, прачечные и услуги химчисток.

Наиболее популярным способом развития бизнеса является продвижение франшизы.

В странах Европы и США существуют некоторые требования со стороны государства к данной сфере обслуживания. Одним из самых важных критериев является то, что у работающего персонала должна быть соответствующая квалификация, а также они должны постоянно повышать свой уровень. Существенную роль в регулировании деятельности предприятий данной сферы играют отраслевые Союзы и Ассоциации, лоббирующие интересы предприятий сектора.

Наиболее перспективной с точки зрения экономической эффективности является сетевая бизнес-модель, представляющая собой объединение нескольких предприятий в одну компанию для снижения издержек, стандартизации бизнес-процессов и выделения общих функций. Зарубежный опыт подтверждает их успешное функционирование во многих секторах бытового обслуживания. Так, например, в США и Западной Европе сетевые бизнес модели широко

представлены в таких сегментах, как «Прачечные и химчистки», «Фитнес», «Парикмахерские и салоны красоты», «Клининговые услуги».

Существуют так же некоторые особенности прачечных по всему миру, например в США у многих жителей отсутствует стиральная машина, это вызвано особенностью коммуникаций для стиральных машин, кроме того в США существуют очень дешевые общественные химчистки. Многие из них находятся в подвалах домов или на первых этажах, что говорит о шаговой доступности данной услуги. Некоторые предприимчивые бизнесмены открывают прачечные-кофейни, прачечные-видеосалоны, предоставляя качественные услуги, вместе с высоким комфортом [26].

От удобства расположения прачечной многое зависит. Большинство прачечных размещаются неподалёку от супермаркетов. Загрузив вещи в стиральную машину, можно отправиться в магазин за покупками, а по окончании шопинга забрать чистое белье.

Технологии не стоят на месте, поэтому некоторыми стиральными машина можно управлять по беспроводному соединению, через мобильные устройства.

В Америке прачечные – это нечто большее, чем место, где вы можете постирать белье, многие устраивают встречу с друзьями в прачечных, все это говорит о высоком уровне сервиса и обслуживания этих заведений.

На сегодняшний день в США функционирует около 40 тысяч прачечных, каждая из которых способна обслужить 7 тысяч жителей. В среднем одна стирка и сушка 7-ми килограммов белья с использованием порошка обходится примерно в 3 – 4 доллара.

Таким образом, можно сделать вывод, что в США услуги химчистки находятся на высоком уровне. Это связано с тем, что эта сфера находится в постоянном развитии и удовлетворяет потребности клиента. Поэтому в ней присутствует достаточный уровень предложения, а также хороший спрос.

За рубежом наибольшее распространение в сфере химчисток получили те, производственная деятельность которых основана на частной собственности.

Среди них доминируют малые и средние предприятия, которые максимально приближены к индивидуальному потребителю в отношении времени и места обслуживания, т.е. расположены в пределах шаговой доступности. Также они легко реагируют на изменение структуры рынка.

Обычно предприятия обслуживают ограниченную территорию (например, зона обслуживания для приемного пункта прачечной или химчистки ограничивается по решению отраслевой ассоциации радиусом 2 км). Их клиентура на 80-90% состоит из постоянных клиентов, для которых ведутся открытые счета.

Для увеличения количества клиентов и, следовательно, увеличению оборота предприятия – служит и диверсификация деятельности предприятия за счет продажи сопутствующих товаров и услуг (моющих и косметических средств). Таким образом, это уже не просто предприятия бытового обслуживания, а кооперированные компании социально-бытового обслуживания.

## 2.2 Анализ отечественного рынка

В советские годы открытие химчисток было плановым событием. Согласно генеральному плану строительства, она должна была функционировать в каждом микрорайоне с определенным количеством жителей. По понятным причинам отрасль была дотационная, однако сотрудники и главные руководители «оплотов чистоты» не жаловались – сфера бытовых услуг хорошо спонсировалась государством.

На данный момент популярность химчисток в России растёт. Это связано с повышением темпа жизни современного мира. Поэтому, с каждым годом увеличивается количество людей, которые прибегают к данному виду услуг. На данный момент российский рынок химчисток состоит из средних фабрик с одновременной загрузкой вместимостью до 50 кг, и мини-химчисток с одновременной загрузкой до 20 кг. Но их количество в десятки раз меньше, чем в Европе. По статистике, на 160 тысяч россиян приходится одна фабрика-химчистка. Проанализировав полученные данные, можно сделать вывод, что

конкуренция в данном виде деятельности находится на среднем уровне, что говорит о рентабельности подобного вида услуг.

Конечно, как и в любом бизнесе, уровень прибыли данного предприятия зависит от внешних условий, а в первую очередь от достатка населения. Но всё равно он будет актуален, ведь у каждого из нас есть вещи, которые невозможно очистить лишь с помощью стиральных машин [67].

Все бытовые услуги имеют социально-ориентированный характер, их роль как экономического блага и национального богатства постоянно возрастает, поэтому сфера бытовых услуг является одной из основных составляющих сервисной сферы.

Общий объем российского рынка услуг химчисток и прачечных в 2015 году составил: 5,1 млрд. рублей, из которых более 60% приходится на услуги химчисток (данный показатель включает как конечных потребителей, так и корпоративный сегмент). Можно отметить, что в 2008-2013 гг. объем услуг химчисток в денежном выражении рос почти в семь раз быстрее, чем объем услуг прачечных – на 11,4% против 1,6% в год [29].

В данной сфере действует большое количество предприятий, которые не занимают монопольного положения на потребительском рынке. Поэтому в этой сфере можно достаточно быстро создать условия для свободной конкуренции между производителями услуг.

Рынок услуг химической чистки, продолжает расти несмотря на непростую экономическую ситуацию. Прежде всего развитие происходит за счет открытия новых пунктов приема, мини предприятий, а так же за счет расширения парка оборудования предприятий, причем в качестве оборудования выбирают машины на альтернативных растворителях.

Клиентов предприятия по тому, чего они в первую очередь ожидают от предприятия химчистки, условно можно разделить на три класса:

– предпочтение результатам чистки (удаляемость пятен, общая чистота, гигиеничность);

– предпочтение условиям доставки (скорость, доступность, компетентность, пунктуальность);

– предпочтение цене (по прейскуранту, по акциям, с использованием накопительных скидок и т.п.).

В ходе работы были выявлены основные причины отказа от пользования услуг химчисток и прачечных.

Ими являются:

1. Высокий уровень цен или несоответствие цен на услуги качеству их исполнения имеет наибольшую значимость при отказе от потребления данных услуг;

2. Отсутствие предприятий во многих городах и районах также сильно сказывается на снижении степени удовлетворения потребностей в услугах прачечных, химической чистки и крашения.

Пользователями услуг химчисток и прачечных являются в основном люди среднего возраста 20 – 60 лет, что обусловлено доходами: молодежь и пожилые люди редко в состоянии оплачивать дорогие услуги. Доходы пользователей прачечных и химчисток представлены на рисунке 2.1.



Рисунок 2.1 – Структура доходов клиентов

На диаграмме видно, что наиболее многочисленной группой среди пользователей химчисток являются люди со средним доходом на семью от 17 до 21 тысяч рублей.

Средняя заработная плата Челябинска за последние 12 месяцев составляет 20022 руб. Это показывает, что в нашем городе большая база потенциальных клиентов [44].

Корпоративные пользователи услуг химчисток и прачечных.

1. Гостиницы и зоны отдыха. Гостиницы и зоны отдыха, как правило, имеют в своем распоряжении прачечную и экспресс-химчистку. Но ряд гостиниц не имеет возможности поддерживать собственную прачечную, поэтому вынужден отдавать белье в химчистку/прачечную.

2. Спортивные организации. Этот вид организаций, как правило, пользуется услугами прачечных. Химическая чистка необходима в редких случаях и не является постоянной получаемой услугой. Ряд организаций приобретает автоматическую стиральную машину и справляется с объемами за счет собственного персонала.

3. Военные части. Военные части, как правило, пользуются услугами химчисток/прачечных на постоянной основе. Стирка является наиболее распространенным видом оказываемой услуги, в то время как химчистка бывает необходима не так часто.

4. Больничные организации. Часть государственных учреждений в сфере здравоохранения использует услуги химической чистки и прачечной на постоянной основе. Требования у этих потребителей низкие. В основном необходима только прачечная.

5. Промышленность. В рассматриваемых областях располагаются обрабатывающие и горнодобывающие предприятия. В развитых странах распространена ситуация, когда униформа и рабочая одежда сдаются в общем порядке в химчистку. В бюджете на следующий год у крупных предприятий всегда закладывается статья на расходы химчистки/прачечной.

Как показывают результаты многочисленных опросов, все больше заказчиков выбирают предприятие химчистки по удобству расположения. Так, 34% респондентов отмечают, что обязательным условием для пользования ими услуг химчистки является ее расположение в радиусе не более километра от дома, 54% опрошенных допускают расстояние от дома в пределах 5 км, и лишь 12% согласны пользоваться даже услугами предприятия, удаленного на расстояние до 10 км, лишь бы они были оказаны качественно. В этой связи одной из важнейших составляющих успеха современного предприятия химчистки становится управление внешней логистикой: сегодня химчистка должна идти к клиенту, а не наоборот.

### 2.3 Особенности бизнеса химчисток в Челябинске

Идея проекта состоит в приобретении нового оборудования для химчистки, так как загруженность остального оборудования достигает критической отметки благодаря постоянно растущему спросу на услуги.

С каждым годом клиенты предъявляют все большие требования к качеству и скорости выполнения услуг химчистки, кроме того совершенствуются способы чистки тканей, которые увеличивают срок службы изделий.

Оборудование будет установлено в рабочем цеху на улице Кожзаводская 108. Так как в помещении хватит места для работы нового оборудования, то аренда нового помещения не потребуется.

Прием на работу дополнительных сотрудников так же не требуется, так как машина работает в автоматическом режиме, с дополнительной загрузкой и разгрузкой, а так же установкой программы работы справятся уже работающие сотрудники.

В целях обоснования покупки нового оборудования на предприятии химчистки «Лючия» был проведен анкетный опрос потенциальных потребителей см. «ПРИЛОЖЕНИЕ А». Опрос проводился в нескольких ТРК, а так же возле уже существующих приемных пунктов химчистки г.Челябинска, в качестве аудитории опроса были выбраны люди, возрастной категории 20-60 лет, т.к.

согласно информации аналитиков это средний возраст посетителей химчистки. Было опрошено 100 человек.

В ходе анкетирования были получены следующие результаты:

1. Анкетные данные;

Таблица 2.1 – данные респондентов

Возраст	Мужчины	Женщины
От 20 до 30 лет	16	33
От 30 до 45 лет	13	20
Свыше 45 лет	7	11

2. 75% опрошенных положительно относятся к химической чистке, 25% - отрицательно;

3. 5% опрошенных пользуются услугами химической чистки 1 раз в неделю, 15% 1 раз в месяц, 45% 1 раз в сезон, 30% 1 раз в год и 5% пользуются реже, по мере необходимости;

4. 47% знает о химчистке «Лючия», 53% слышат в первый раз;

5. 46% респондентов отмечают, что обязательным условием для пользования ими услуг химчистки является ее расположение в радиусе не более километра от дома, 42% опрошенных допускают расстояние от дома в пределах 5 км, и лишь 12% согласны пользоваться даже услугами предприятия, удаленного на расстояние до 10 км;

6. 45% людей согласны пользоваться услугой доставки и забора вещей;

7. 85% опрошенных готовы рекомендовать данное предприятие, если оно им понравится.

Результаты опроса говорят, о присутствии спроса на услуги химчисток, кроме того, 53 % респондентов в первый раз слышат о химчистке «Лючия»,

следовательно, можно увеличить долю клиентов за счет рекламы и положительных отзывов.

**ВЫВОДЫ ПО ВТОРОЙ ГЛАВЕ.** Зарубежный опыт ведения бизнеса химчисток во многом отличается, от отечественного. За границей, особенно в США это стабильно развивающийся бизнес, с постоянно высоким спросом.

Кроме того стоит отметить и изобретательность американских предпринимателей, которые например открывают прачечные-видеосалоны или прачечные-кофейни. Для увеличения количества клиентов и, следовательно, увеличению оборота бизнесмены диверсифицируют деятельность предприятия, таким образом превращаясь в кооперированный компании социально-бытового обслуживания.

Анализ отечественного рынка показал, что предприятия химической чистки и прачечные с каждым годом набирают обороты. Открывается все больше приемных пунктов или мини-химчисток в шаговой доступности по примеру зарубежного опыта.

Идея моего проекта состоит в приобретении современного оборудования для расширения производственных мощностей уже существующей химчистки. В целях обоснования проекта был проведен опрос среди потенциальных клиентов. Большинство респондентов положительно относятся к химчисткам, кроме того основная масса людей пользуется их услугами регулярно раз в сезон, так же благодаря опросу удалось выяснить, что для большей части населения критерием выбора той или иной химчистки является ее местоположение рядом с домом.

Все это говорит о непременно растущем спросе на услуги химчисток. Поэтому расширение производства, для уменьшения времени обслуживания и повышения качества услуг, будет довольно привлекательным инвестиционным проектом для стабильно развивающегося предприятия.

### 3. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА

#### 3.1 Описание инвестиционного проекта

При покупке нового оборудования потребуются услуги доставки и установки.

Таблица 3.1 – Вложения в основные фонды

Наименование	Кол-во	Цена за ед, руб	Общая сумма, руб
Машина сухой химической чистки LAVANDA L 200, шт	1	2 258 200	2 258 200
Доставка, услуга	1	50 000	50 000
Установка, услуга	1	20 000	20 000
ИТОГО:			2 328 200

Итог: вложения в основные фонды составят 2 328 200 рублей [30].

Планирование издержек проекта за год.

1. Годовой расход электроэнергии на работу машины химической чистки производится из расчета потребляемой мощности оборудования, которая согласно техпаспорту составляет 6,7 кВт/час.

В связи с тем, что машина должна работать 8 часов в сутки на протяжении всего года, т.е. 247 рабочих дней, таким образом общее число часов работы оборудования в год составит:  $8 \cdot 247 = 1\,976$  ч.

Расчет стоимости планируемой потребляемой электроэнергии за год проводится произведением потребляемой мощности, часов работы и тарифной ставки в размере 4 рубля за 1 кВт/ч. Итак, сумма к уплате за электроэнергию за год составит:  $6,7 \cdot 1\,976 \cdot 4 = 52\,957$  рублей.

2. Амортизационные отчисления, рассчитываемые линейным способом из стоимости принятых на баланс предприятия основных средств, за год составят

(При сроке полезного использования равному 10 годам):  
 $2\,328\,200/10=232\,820$  т.р.

3. Сервисное обслуживание оборудования в Челябинске в среднем стоит 2 000 рублей.

4. Издержки связанные с зарплатой персонала отсутствуют, т.к. загружать вещи в машину будет уже имеющийся в химчистке «Лючия» персонал, наем дополнительных работников не планируются.

5. Издержки, связанные с арендой или приобретением недвижимости не требуются, т.к. машина химической чистки будет установлена на уже имеющейся площади внутри помещения химчистки.

6. Издержки, связанные с выплатой процентов по кредиту, отсутствуют, т.к. предприятие производит инвестиции за счет собственных средств – нераспределенной чистой прибыли.

Таблица 3.2 – Постоянные издержки работы машины химической чистки

Наименование	Количество	Цена за ед, руб.	Общая сумма, руб.
Обслуживание оборудования, услуга	1	2 000	2 000
Электроэнергия, кВт	13 239,2	4	52 957
Амортизационные отчисления	За год		232 820
ИТОГО			287 777

Расчет переменных издержек.

Переменные издержки данного проекта представляют собой затраты на химию для чистки вещей и воду, из расчета 250 рублей на 1 кг одежды. Учитывая коэффициент загруженности другой машины химической чистки равный 99%.

1 680 кг. – количество вещей в месяц, которые может обработать уже существующая машина химической чистки.

1 670 кг. – среднее фактическое количество вещей для химической чистки.

$$K = 1\,670 / 1\,680 * 100\% = 99\%$$

Предполагаемая загруженность новой машины в первый год составит 50%, значит издержки будут равны  $250 * 5 * 8 * 247 = 2\,470\,000$  рублей.

Исходя из того, что в последующие годы объем вещей на химическую чистку будет постепенно увеличиваться каждый год на 10% за счет уменьшения срока стрики вещей и повышения качества, в следующем году загруженность составит 60% и издержки будут равны  $250 * 6 * 8 * 247 * 1,049 = 3\,109\,236$  рублей.

Планируется увеличение объема чистки до 64 кг белья в день, что составит примерно 80% загрузки машины.

Для того, чтобы рассчитать прогнозируемую выручку, необходимо расписать стоимость и объем предоставляемых услуг. Средняя стоимость химической чистки 1 кг вещей равна 400 руб.

1.  $400 * 5 * 8 * 247 = 3\,952\,000$  руб. – выручка за первый год

2.  $400 * 6 * 8 * 247 * 1,049 = 4\,974\,778$  руб. – планируемая выручка за последующий год.

Для того, чтобы проект начал работу и успешно функционировал в течении первого месяца, необходимо произвести следующие затраты в оборотные фонды:

Таблица 3.3 – Вложения в оборотные фонды

Наименование	Количество	Цена за ед. руб.	Общая сумма, руб.
Электроэнергия, кВт	1 105	4	4 420
Затраты на химию и воду, ед/кг одежды	840	250	210 000
<b>ИТОГО</b>			<b>214 420</b>

Итого, затраты на функционирование проекта в первый месяц составят:  
214 420 руб.

Сумма капитальных вложений составит:  $2\,328\,200 + 214\,420 =$   
 $= 2\,542\,620$  руб.

Таблица 3.4 – Основные показатели инвестиционного проекта

Показатель	2017	2018	2019	2020
Инвестиционные вложения	- 2 542 620			
Объем	9 880	11 856	13 832	15 808
Цена	400	420	439	457
Выручка	3 952 000	4 979 520	6 072 248	7 224 256
Постоянные издержки	287 777	290 470	293 064	295 474
в т.ч. Амортизация	232 820	232 820	232 820	232 820
Переменные издержки	2 470 000	3 109 236	3 790 677	4 505 490
Общие затраты	2 757 777	3 399 706	4 083 741	4 800 964
Прибыль до налогообложения	1 194 223	1 579 814	1 988 507	2 423 292
УСН ( 6% от дохода)	237 120	298 771	364 335	433 455

Рассчитаем ставку дисконтирования по формуле Фишера:

Таблица 3.5 – Расчет ставки дисконтирования

Показатель		Значение, %			
		1	2	3	4
$r_m$	Ставка рефинансирования ЦБ РФ	11,00	11,00	11,00	11,00
$j$	Уровень инфляции	4,90	4,50	4,00	4,00
$R$	Премия за риск	10,00	10,00	10,00	10,00
$E$	Ставка дисконтирования	28,08	27,59	26,98	26,98

Расчет ставки дисконтирования для первого года проекта производится по формуле (6):

$$E = 1,2808 - 1 = 0,2808 = 28,08\%$$

Далее рассчитываем ставки дисконтирования для следующих лет по аналогии.

Следующим рассчитываем дисконтированный CF, посредством последовательного деления недисконтированного CF на  $E+1$ , при этом стоит отметить, что в связи с тем, что ставка дисконтирования по годам отличается, при расчете каждого следующего CF, в знаменателе следует умножать  $E+1$  текущего года на накопленные  $E+1$  предыдущих лет, таким образом, расчет дисконтированного CF последнего года будет выглядеть следующим образом:

$$CF_{4d} = 3\,210\,701 / (1,2808 * 1,2759 * 1,2698 * 1,2698) = 959\,613 \text{ руб.}$$

Рассчитаем дисконтированный NPV по формуле (7):

$$NPV = 526\,442 \text{ руб.}$$

### 3.2 Расчет показателей оценки эффективности

Таблица 3.6 – Денежные потоки инвестиционного проекта

Показатель	2017	2018	2019	2020
Инвестиционные вложения	- 2 542 620			
Объем	9 880	11 856	13 832	15 808
Цена	400	420	439	457
Выручка	3 952 000	4 979 520	6 072 248	7 224 256
Постоянные издержки	287 777	290 470	293 064	295 474
в т.ч. Амортизация	232 820	232 820	232 820	232 820
Переменные издержки	2 470 000	3 109 236	3 790 677	4 505 490
Общие затраты	2 757 777	3 399 706	4 083 741	4 800 964
Прибыль до налогообложения	1 194 223	1 579 814	1 988 507	2 423 292
УСН ( 6% от дохода)	237 120	298 771	364 335	433 455
CF недисконтированный	-1 585 517	1 281 043	1 624 172	1 989 837
Накопленный CF	-1 585 517	- 304 474	1 319 698	3 309 535
NV				3 309 535
CF дисконтированный	- 1 795 350	783 909	782 706	755 177
Накопленный CF дисконтированный	- 1 795 350	- 1 011 441	- 228 735	526 442
Ставка дисконтирования	1, 2808	1, 2759	1, 2698	1, 2698
NPV				526 442

Простые показатели оценки эффективности:

1. Чистый доход (NV) за расчётный период, находим по формуле (2):

$$NV = 3\,309\,535 \text{ руб.}$$

Вывод: Проект является эффективным, т.к. чистый доход больше нуля.

2. Норма прибыли (ARR) находится по формуле (3):

$$ARR = 57,54 \%$$

Вывод: Проект является эффективным, т.к. значение нормы прибыли выше ставки дисконтирования.

3. Недисконтированный срок окупаемости (PB), формула (4):

$$PB = 21 \text{ мес.}$$

Вывод: Таким образом, инвестиции в данный проект будут покрыты через 1 год и 9 месяца после его запуска.

4. Индекс доходности (PI), находится по формуле (5):

$$PI = 2,3 \text{ руб.}$$

Вывод: Инвестиции в данный проект можно считать оправданными, т.к. индекс доходности больше 1. В данном случае на каждый, вложенный в проект, рубль будет приходиться 2,3 рубля прибыли.

Таблица 3.6 – Недисконтированные показатели оценки эффективности

Показатель	Значение
Чистый доход (NV), руб	3 309 535
Норма прибыли (ARR), %	57,54
Срок окупаемости (PB), мес	21
Индекс доходности (PI), руб	2,3

Вывод. Недисконтированные показатели эффективности инвестиционного проекта показывают, что проект является эффективным благодаря чистому доходу превышающему нулевую отметку, а так же высокую норму прибыли, которая выше ставки дисконтирования, что означает покрытие рисков, кроме того не очень высокий срок окупаемости и индекс доходности превышающий единицу.

Дисконтированные показатели оценки эффективности.

Для более объективной оценки эффективности проекта следует рассчитать ряд дисконтированных показателей, которые приведут будущие притоки и оттоки денежных средства к настоящему моменту.

1. Чистый дисконтированный доход NPV, формула (7):

$$NPV = 526\,442 \text{ руб.}$$

Вывод: чистый дисконтированный доход от реализации проекта больше нуля, следовательно данный проект можно считать эффективным.

2. Дисконтированный индекс доходности DPI, формула (8):

$$DPI = 3\,306\,018 / 2\,542\,620 = 1,2 \text{ руб.}$$

Вывод: на каждый вложенный в проект рубль будет приходиться 20 копеек прибыли, следовательно, данный проект можно считать эффективным.

3. Дисконтированный период окупаемости DPB:

В связи с неравномерностью денежных поступлений от проекта по периодам, целесообразней рассчитать дисконтированный период окупаемости, используя не среднегодовую прибыль, а накопленный кэш фло:

$$1\text{г.: } -2\,542\,620 + 747\,270 = -1\,795\,350 \text{ руб.}$$

$$2\text{г.: } -1\,795\,350 + 783\,909 = -1\,011\,441 \text{ руб.}$$

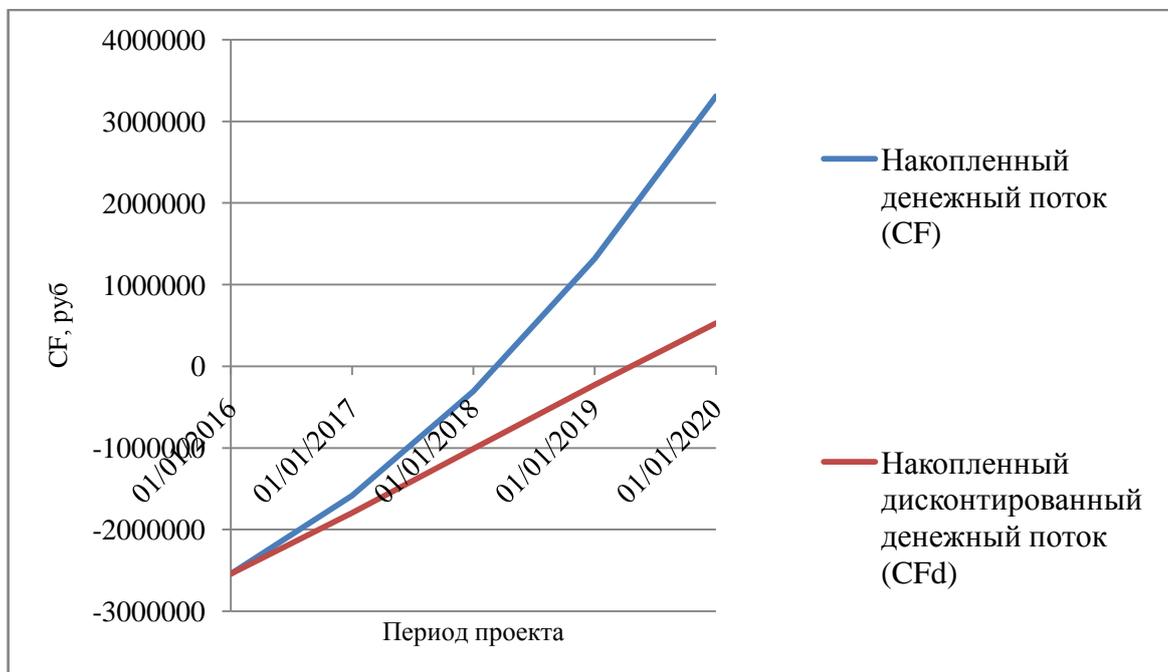
$$3\text{г.: } -1\,011\,441 + 782\,706 = -228\,735 \text{ руб.}$$

$$4\text{г.: } -228\,735 + 755\,177 = 526\,442 \text{ руб.}$$

Таким образом, в четвертом году проекта будут покрыты инвестиционные затраты, рассчитаем подробнее дисконтированный срок окупаемости:  $DPB = 3 * 12 + 228\,735 / 755\,177 * 12 = 39,63 \text{ мес.} = 3 \text{ г. } 3,6 \text{ мес.}$

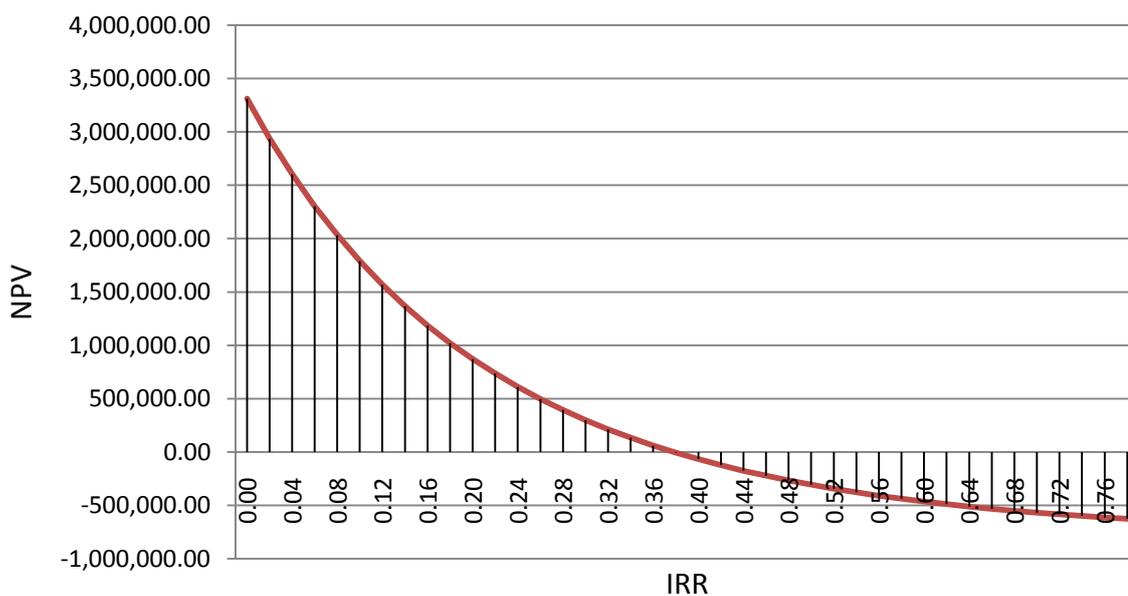
На основе данных Таблицы 3.6 можно построить график жизненного цикла проекта:

Рисунок 3.1 – График жизненного цикла проекта



4. Дисконтированная норма прибыли IRR (внутренняя норма доходности):

Рисунок 3.2 – График ВВД (IRR)



Построенный график ВНД отражает процентную ставку, при которой чистый дисконтированный доход от реализации проекта будет равным нулю. На графике ВНД  $\approx 37,78\%$ .

Таким образом, ВНД превышает максимальную используемую в расчетах ставку дисконтирования (28,08 %) на 9,7 %, а значит проект можно считать эффективным.

Таблица 3.7 – Дисконтированные показатели эффективности

Показатель	Значение
Чистый дисконтированный доход (NPV), руб	526 442
Дисконтированный индекс доходности (DPI), руб	1,2
Дисконтированный период окупаемости (DPB), мес	39,63
Дисконтированная норма прибыли (IRR), %	37,78

Вывод. Дисконтированные показатели так же говорят об эффективности проекта, на каждый вложенный рубль будет приходиться 20 копеек прибыли, а срок окупаемости проекта составит примерно 3 года, внутренняя норма доходности выше ставки дисконтирования почти на 10%, все это говорит об инвестиционной привлекательности проекта.

### 3.3 Анализ чувствительности проекта и расчет точки безубыточности

Анализ безубыточности проекта.

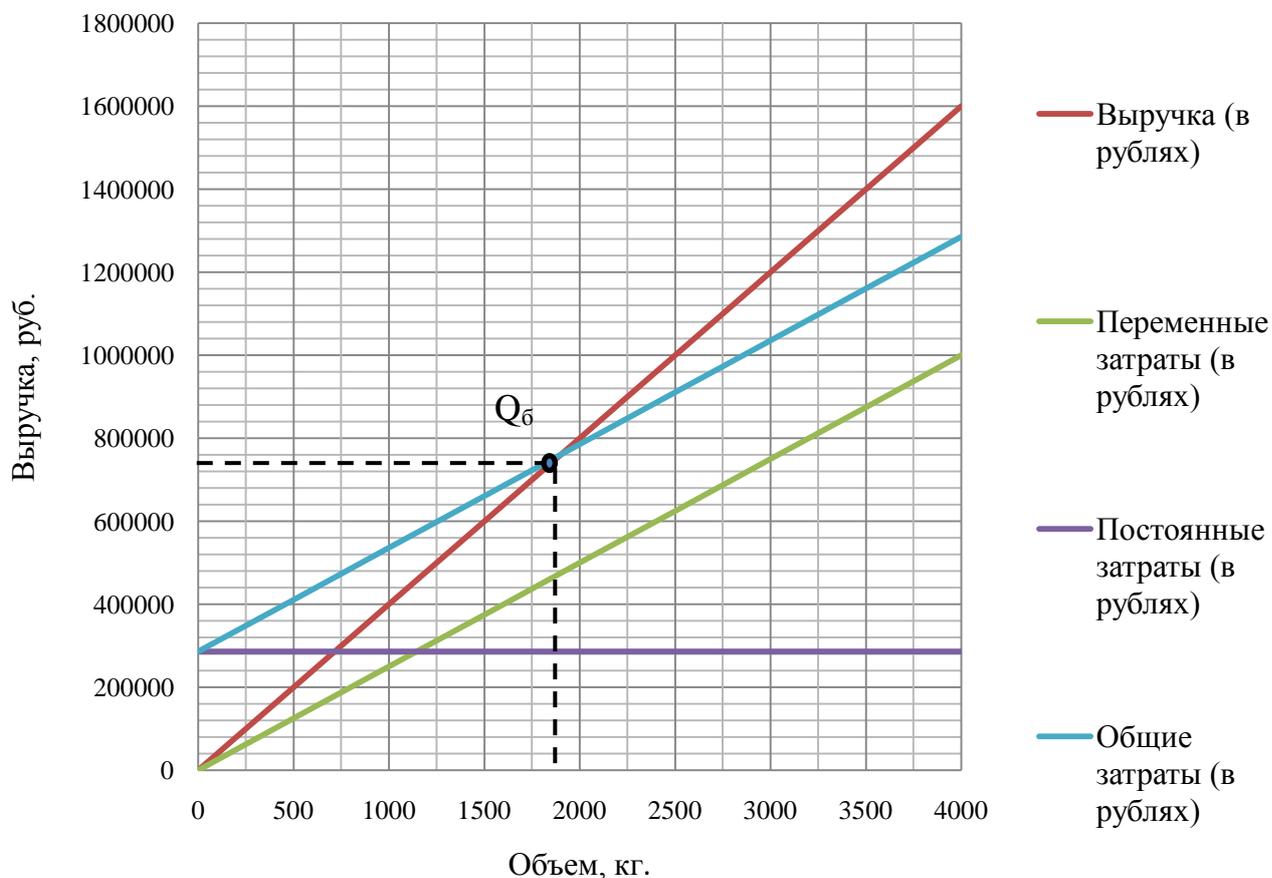
Рассчитаем минимальный объем выручки, которую необходимо получить для того, чтобы проект не был убыточным.

Для расчета точки безубыточности понадобится формула (11).

А так же потребуются данные из таблицы (3.4).

$$Q_6 = 3\,952\,000 * 287\,777 / (3\,952\,000 - 2\,470\,000) = 767\,405 \text{ руб.}$$

Рисунок 3.3 – График точки безубыточности



Анализ рисков (анализ чувствительности).

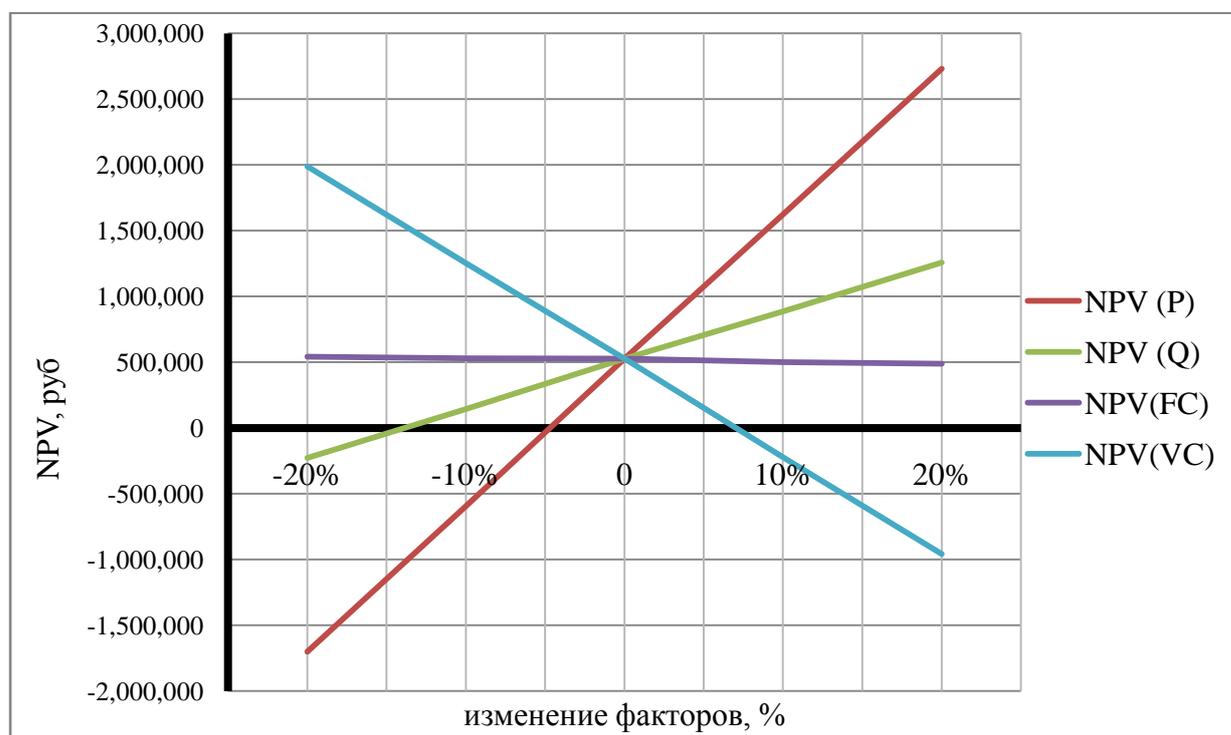
Для полноценной оценки эффективности проекта необходимо выявить наиболее опасные факторы, влияющие на его конечные характеристики.

Возьмем NPV в качестве конечной характеристики проекта, а объем услуг, величину постоянных и переменных издержек и стоимость предлагаемых услуг – в качестве факторов, влияние которых нужно выявить. Для проведения данного анализа будем поочередно менять величину каждого фактора в интервале от -20% до +20%, с шагом в 10%, а затем определять соответствующий изменениям NPV. В заключение анализа будет построен график чувствительности, наглядно отражающий степень влияния каждого фактора на эффективность проекта.

Таблица 3.8 – Влияние факторов на NPV

Факторы	-20%	-10%	0	10%	20%
NPV (P)	-1 701 284	-593 168	526 442	1 623 066	2 731 182
NPV (Q)	-227 725	143 612	526 442	886 286	1 257 623
NPV(FC)	541 148	528 049	526 442	501 849	488 750
NPV(VC)	1 988 508	1 251 729	526 442	-221 831	-958 610

Рисунок 3.4 – График чувствительности



Исходя из графика чувствительности, можно распределить рассмотренные факторы по степени влияния на NPV:

1. Факторы цены и переменных издержек оказывают одинаково высокое влияние при увеличении издержек или цены на 10% проект окажется убыточным, однако из этого не следует слабая устойчивость проекта к изменению цен или переменных издержек, т.к. при базовом расчете NPV использовались цены гораздо ниже, чем у конкурентов, а так же учитывался объем загрузки машины всего лишь на 50%.

2. Наименьшее влияние оказывает фактор изменения постоянных издержек, даже при увеличении на 20%, NPV проекта составит 541 148 руб.

3. В целом проект можно считать достаточно устойчивым к различным рискам.

**ВЫВОДЫ ПО ТРЕТЬЕЙ ГЛАВЕ.** В ходе анализа инвестиционной привлекательности проекта по покупке новой машины химической чистки, было установлено, что проект является выгодным, целесообразным и эффективным. Расчет простых и дисконтированных показателей эффективности позволил сделать следующие выводы:

1. Чистый дисконтированный доход (NPV) за 4 года составил – 526 442 руб, это больше 0 значит проект является выгодным.

2. Норма прибыли (ARR) составила 57,54% что выше ставки дисконтирования, что говорит о прибыльности проекта. Внутренняя норма доходности составляет 37,78%, это значит что максимальная ставка дисконтирования при которой проект будет выгоден составляет 37,78%.

3. Дисконтированный и недисконтированный индекс доходности говорят о прибыльности и составляют 2,3 руб и 1,2 соответственно, значение показателей больше 1, что говорит о выгоде.

4. Периоды окупаемости составили: простой – 21 месяц и дисконтированный – 3 года и 4 месяца.

Анализ безубыточности показал, что проект будет безубыточным при выручке равной 767 405 рублей. Анализ чувствительности выявил слабую устойчивость к изменению цен и переменных издержек, это говорит о том, что нужно грамотно вести ценовую политику предприятия.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В данной курсовой работе был проведен анализ инвестиционной привлекательности проекта по покупке нового оборудования на предприятии химчистки «Лючия», для проведения этого анализа были выполнены следующие задачи:

1. Произведено обоснование привлекательности проекта на основе анализа зарубежного и отечественного рынков.
2. Произведена оценка экономической стороны проекта, благодаря использованию простых и дисконтированных методов.
3. Произведена оценка запаса прочности проекта к изменению основных факторов (цена услуг, объем услуг, величина постоянных и переменных издержек).

По результатам проведенной оценки инвестиционной привлекательности проекта можно сделать следующие выводы. В Челябинске не так много пунктов приема химчисток, с учетом растущего спроса на данные услуги и отсутствии большого количества конкурентов, в ближайшем будущем данный вид деятельности будет выгоден. Анализ экономической привлекательности проекта простыми и дисконтированными методами показал приемлемость проекта, планируемый NPV за 4 года составил 526 442 руб. Внутренняя норма доходности, точка безубыточности и проведенный анализ чувствительности показали наличие у проекта необходимого запаса прочности, для того чтобы быть выгодным для инвестора.

Покупка нового оборудования для предприятия, является выгодным вложением средств, кроме положительных экономических показателей, новое оборудование имеет и другие преимущества, например, увеличение качества услуги химической чистки вещей, а так же уменьшения срока выполнения услуги, все это в совокупности с экономическими показателями, пойдет на пользу репутации организации, что в свою очередь благодаря грамотным маркетинговым мероприятиям может увеличить поток клиентов, а значит прибыль предприятия.

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Абрютин М.С. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебно-практическое пособие. – М.: Дело и сервис, 2010. – 256с.
2. Андропова В.Н. Учет и анализ финансовых активов / В.Н. Андропова, Е. А. Мизиковский – М.: Финансы и статистика, 2010. – 215 с.
3. Аньшин В.М. Инвестиционный анализ: Учебно-практическое пособие. – 2-е изд., испр. – М.: Дело, 2002. – 280 с.
4. Балабанов И.Т. Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта. – М.: Финансы и статистика, 2009, – 208 с.
5. Белобтецкий И.А. Прибыль предприятия. // Финансы., 2009. – 120 с.
6. Бернштейн, Л.А. Анализ финансовой отчетности / Л.А. Бернштейн. – М.: Финансы и статистика, 2007. – 251 с.
7. Бланк И. А. Управление прибылью. – К.: Ника-Центр, 2008. - 452 с.
8. Бородина, Е. И. Финансы предприятий / Е.И. Бородина – М.: Банки и биржи, 2010. – 208 с.
9. Бочаров В. В. Инвестиции: Учебник /В. В. Бочаров. – СПб.: Питер, 2009. – 384 с.
10. Быстров В.А. Экономическая оценка инвестиций: учебное пособие / В.А. Быстров; СибГИУ. - Новокузнецк, 2011. - с. 164.
11. Волков, О.И. Экономика предприятия: курс лекций / О.И. Волков. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 356 с.
12. Герчикова З. Критерии эффективности диктует бизнес // Управление компанией. - 2010. – 210 с.
13. Гиляровская, Л. Т. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебник / Л.Т. Гиляровская, Д.В. Лысенко, Д.А. Ендовицкий. - М.: Проспект, 2008. - 360 с.
14. Горбачева Л.А. Анализ прибыли и рентабельности. – М.: Экономика, 2009. –195с.

15. Горбачева, Л. А. Анализ прибыли и рентабельности / Л. А. Горбачева, – М.: Экономика, 2012. – 195 с.
16. Грачев, А.В. Оценка платежеспособности предприятия за период / А.В. Грачев. – М.: Проспект, 2012. – 327 с.
17. Грищенко О.В. «Анализ и диагностика финансовой деятельности предприятия» - Учебное пособие –М. ТРТУ,2012. – 215 с.
18. Грузинов, В.П. Экономика предприятия: учебник для ВУЗов / В.П. Грузинов - М.: ЮНИТИ, 2010. – 89 с.
19. Группа компаний Авангард. [Электронный ресурс] // <http://stirka.net/>
20. Деева, А.И. Инвестиции: учебное пособие / А.И. Деева. – М.: Изд-во «Экзамен», 2009. – 436 с.
21. Динамика потребления населения России в условиях кризиса [Электронный ресурс] // <http://ac.gov.ru/files/publication/a/6157.pdf>
22. Донцова Л.В. Анализ финансовой отчетности: учеб. пособие 4-е издание / Л.В. Донцова, Н.А. Никифорова – М: Финансы и статистика, 2012. – 336 с.
23. Емцов, Р. Г., Лукин, М. Ю. Микроэкономика: Учебник / Р. Г. Емцов, М. Ю. Лукин, - М.: МГУ им. М.В. Ломоносова, 2011. - 320 с.
24. Ефимова, О.В. Финансовый анализ. / О.В. Ефимова – М.: Бухгалтерский учет, 2011.– 351 с.
25. Игнатова, Е.А. Анализ финансового результата деятельности предприятия / Е.А. Игнатова, Г.М. Пушкарева - М.: Финансы и статистика, 2009. – 96 с.
26. Игонина Л.Л. Инвестиции: Учеб. пособие / Л.Л. Игонина; Под ред. В.А. Слепова. – М.: Юристъ, 2012. – 480 с.
27. Инвестиции: Учеб. пособие /Под ред. М.В. Чиненова. – М.: КноРус, 2011. – 256 с.
28. Интернет-магазин Энтеро. [Электронный ресурс] // <http://www.entero.ru/item/48378>

29. Интернет-проект Информационного Агентства Финмаркет.  
[Электронный ресурс] // <http://www.rusbonds.ru/>
30. Ионова, А.Ф. Анализ финансово-хозяйственной деятельности организации / А.Ф. Ионова. – М.: Инфра, 2010. – 312с.
31. Кибанов А.Я. Оценка экономической эффективности совершенствования управления предприятием. - М.: Инфра, 2010. – 128 с.
32. Киселёва О.В., Макеева Ф.С. «Инвестиционный анализ. Учебное пособие» - М.: КноРус, 2013. – 231 с.
33. Ковалев В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности / В.В. Ковалев. - Москва : Финансы и статисти-стика, 2012. – 512 с.
34. Ковалев В.В.. Инвестиции: Учебник / Под ред. В.В. Ковалева, В.В. Иванова, В.А. Лялина – М.: ООО «ТК Велби», 2003. – 440 с.
35. Ковалев, В. В. Финансовый анализ / В.В. Ковалев – М.: Финансы и статистика, 2010. – 210 с.
36. Кондратьева З.А. Роль и значение индивидуального инвестирования в решении задач экономического роста // Финансы и кредит. 2011. – 404 с.
37. Красавин А.В. Инвестиции в России - новые тенденции // Финансы и кредит. 2008. – 303с.
38. Кузнецов Б.Т. Инвестиции: Учебное пособие. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. – 153 с.
39. Кучарина Е. А. Инвестиционный анализ. – С-Пб.: Питер, 2006. – 160 с.
40. Литвин М.И. Прогнозирование прибыли на основе факторной модели. // Финансовый менеджмент, № 6, 2009. – 167 с.
41. Любушин, Н.П. Анализ финансового состояния организации / Н.П. Любушин. – М.: Эксмо, 2011. – 308 с.
42. Любушин, Н.П. Анализ финансово-экономической деятельности. / Н.П. Любушин, В.Б. Лещева, В.Г. Дьякова. Учеб. пособие.– М.: ЮНИТИ– ДАНА, 2010. – 471 с.

43. Малиновская О.В., Скоблева И.П., Легостаева Н.В. Инвестиции/ под ред. д.э.н., профессора И.П. Скоблевой: учебн. Пособие (опорный конспект лекций). – СПб.: СПГУВК, 2009. – 186 с.
44. Марголин А. М., Быстряков А. Я. Экономическая оценка инвестиций: Учеб- ник. – М.: Ассоциация авторов и издателей «ТАНДЕМ», издательство «ЭКМОС», 2001. – 240 с.
45. Маркин, Ю.П. Экономический анализ / Ю.П. Маркин. – М.: Омега-Л, 2009. – 315 с.
46. Матяш С.А. «Инвестиционный анализ» - М.: Экон-Инф, 2012. – 113 с.
47. Меньшенина О.В. Инвестиции / О.В. Меньшенина – Омск: Изд-во ОмГУ, 2013. - 79 с.
48. Меркулов, Я.С. Инвестиции: учебное пособие /Я.С. Меркулов.- М.: ИНФРА-М, 2010. – 420 с.
49. Миллер, Н.Н. Финансовый анализ в вопросах и ответах: учебное пособие / Н.Н. Миллер. – М.: Экономика, 2012. – 169 с.
50. Михайлова Э.А.. Экономическая оценка инвестиций. Учебное пособие. – Рыбинск: РГАТА, 2008. – 176 с.
51. Мухин С.А. Прибыль в новых условиях хозяйствования. – М.: Финансы и статистика, 2010. – 144с.
52. Налоговый кодекс Российской Федерации. [Электронный ресурс] // <http://www.consultant.ru/>
53. Непомнящий Е.Г. Экономическая оценка инвестиций: Учебное пособие. – Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2005. – 292 С.
54. Нешиной, А. С. Инвестиции: Учебник/А.С. Нешиной. – 6-е изд., перераб. и испр. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К0», 2010. – 372 с.
55. Новодворский В.Д., Клестова Н.В., Шпак А.В. Прибыль предприятия: бухгалтерская и экономическая. // Финансы, № 4, 2009. – 244 с.

56. Одегов Ю.Г., Журавлев П.В. Управление персоналом: Учебник. – М.: Финстатинформ, 2010. – 212 с.
57. Павлова Л.Н. Финансы предприятий / Л.Н. Павлова – М.: Финансы, ЮНИТИ, 2010. – 437 с.
58. Раицкий К.А. Экономика предприятия: учебник/ К.А. Раицкий. - М.: Информационно - внедренческий центр «Маркетинг», 2010. - 696с.
59. Романовский, М.В. Финансы: учебник для ВУЗов / М.В. Романовский, О.В. Врублевская, Б.М. Сабанти – М.: Юрайт, 2009. – 361 с.
60. Рыбин В.И. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятий / В.И. Рыбин – М.: Финансы и статистика, 2011. – 391 с.
61. Сайт интернет-проекта «Корпоративный менеджмент». Теория инвестиционного анализа. [Электронный ресурс] // <http://www.cfin.ru/finanalysis/invest/>
62. Сергеев И. В. и др. Организация и финансирование инвестиций: Учебное пособие / И. В. Сергеев, И. И. Веретенникова, В. В. Яновский – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 400 с.
63. Скляренко В.К., Казакова Р.П. Методы планирования прибыли предприятия. // Справочник экономиста, № 2, 2010, с. 58.
64. Соломатин А. Н. Экономика и организация деятельности торгового предприятия: Учебник - 2-е изд., перераб. и доп. – М. ИНФРА-М, 2009. – 215 с.
65. Староверова А.Ю.. Экономическая оценка инвестиций : учебное пособие / Г.С. Староверова А.Ю. Медведев, И.В. Сорокина. – М.:КНОРУС, 2006. – 312с.
66. Теплова Т.В. Инвестиции : учебник / Т. В. Теплова — М. : Издательство Юрайт; ИД Юрайт, 2011. — 724 с.
67. Федеральная служба государственной статистики. [Электронный ресурс] // [http://chelstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_ts/chelstat/ru/statistics/prices/](http://chelstat.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_ts/chelstat/ru/statistics/prices/) (дата обращения 10.04.2016г).

68. Федеральный закон от 25.02.1999 N 39-ФЗ (ред. от 28.12.2013) "Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений"

69. Хазанович Э. С. Инвестиции: Учеб. пособие / Э. С. Хазанович. – М.:КноРус, 2011. – 320 с.

70. Чернов В. А. Инвестиционная стратегия: Учебное пособие для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 158 с.

71. Шабалин А.Н.. Инвестиционное проектирование. Учебно-методический комплекс. — М.: Изд. центр ЕАОИ. 2008. – 184 с.

72. Шарп У., Александер Г., Бэйли Дж. Инвестиции / Пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 1028 с.

73. Янковский К. П. Инвестиции. – С-Пб.: Питер, 2007. – 224 с.

74. Янковский К. П. Инвестиции: Учебник / К. П. Янковский. – СПб.: Питер, 2012. – 368 с.

## ПРИЛОЖЕНИЕ А

Анкета для определения наличия спроса потенциальных потребителей на услуги химчистки «Лючия»

1 – Данные о клиенте (нужное подчеркнуть):

1. Пол (мужской, женский).

2. Возраст (от 20 до 30 лет, от 30 до 45 лет, свыше 45 лет).

2 – Как Вы относитесь к химической чистке вещей?

а) положительно; б) отрицательно.

3 – Как часто Вы пользуетесь услугами химчистки?

а) 1 раз в неделю; б) 1 раз в месяц; в) 1 раз в сезон; г) 1 раз в год; д) реже, по мере необходимости.

4 – Слышали ли Вы раньше о химчистке «Лючия»?

а) да; б) нет.

5 – Какая удаленность пункта приема Вас устроит?

а) не более километра от дома; б) расстояние от дома в пределах 5 км; в) расстояние от дома в пределах 10 км.

6 – Вы бы воспользовались услугами транспортировки, за отдельную плату?

а) да; б) нет.

7 – Будете ли Вы рекомендовать химчистку «Лючия» своим знакомым, если она Вам понравится?

а) да; б) нет.