

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, директор ИП «Форма»

/ А.С.Лежнина /
«10» июля 2016 г.



ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ

Зав. кафедрой, к.э.н., доцент

/ Т.А.Худякова /
«10» июля 2016 г.

АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТИ ОТКРЫТИЯ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ФИТНЕСС-
ЗАЛА НА ПРИМЕРЕ ПРЕДПРИЯТИЯ «ФОРМА»

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

ЮУрГУ – 080200.62. 2016. 049. ВКР

Руководитель, зав. кафедрой,

к.э.н., доцент

/ Т.А.Худякова /
«10» июля 2016 г.

Автор

студент группы ИСТС – 471

/ У.В.Семкова /
«10» июля 2016 г.

Нормоконтролер, к.э.н., доцент

/ К.В.Айхель /
«10» июля 2016 г.

Челябинск 2016

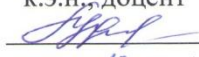
МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
«ЮЖНО-УРАЛЬСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

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

УТВЕРЖДАЮ

Зав. кафедрой

к.э.н., доцент

 Т.А. Худякова

10 июля 2016 г.

ЗАДАНИЕ

на выпускную квалификационную работу студента
Семковой Ульяны Викторовны
Группа ИСТиС - 471

1 Тема работы

Анализ экономической целесообразности открытия дополнительного фитнес-зала на примере предприятия «Форма» утверждена приказом по университету от 15 апреля 2016 г. № 661

2 Срок сдачи студентом законченной работы 09 июня 2016 г.

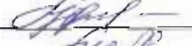
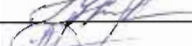
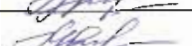
3 Исходные данные к работе

В теоретической части работы используются следующие источники: учебники по экономике, менеджменту, управлению проектами и планированию. В работе использованы следующие нормативные акты: федеральный закон «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений», методологические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов, исследования в сфере фитнес-индустрии.

4 Перечень вопросов, подлежащих разработке

В процессе работы необходимо изучить теоретические аспекты инвестиционной деятельности, изучить и обосновать возможности применения международного и отечественного опыта организации фитнеса. Осуществить стратегический анализ возможностей и ресурсов ИП «Форма». Провести анализ инвестиционной привлекательности проекта по открытию дополнительного фитнес-зала для предприятия «Форма» посредством простых методов и методов дисконтирования. Произвести анализ безубыточности проекта и его чувствительность к рискам.

5 Календарный план

Наименование этапов Бакалаврской работы	Срок выполнения Этапов	Отметка о выполнении
Введение, обзор литературы, актуальность выбранной темы	22.03.16-30.03.16	
Аналитическая часть	30.03.16-07.04.16	
Экономическая часть	07.04.16-19.04.16	
Организационная часть	19.04.16-01.05.16	
Процентвка (70% готовности)	01.05.16-20.05.16	
Нормоконтроль	4.06.16-10.06.16	
Допуск к защите	4.06.16-10.06.16	
Получение рецензии, отзыва	4.06.16-10.06.16	
Защита бакалаврской работы	14.06.16	

Зав. кафедрой



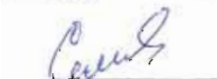
Т.А. Худякова 2016 г.

Руководитель работы



Т.А. Худякова 2016 г.

Студент-дипломник



У.В. Семкова 2016 г.

АННОТАЦИЯ

Семкова У.В. Анализ
экономической целесообразности
открытия дополнительного
фитнесс-зала на примере
предприятия «Форма» Челябинск:
ЮУрГУ, ИСТиС – 471, 68 с., 12
ил., 16 табл., библиогр. сп. – 71
наим., 2 прил.

Дипломная работа выполнена с целью анализа инвестиционной привлекательности проекта по созданию дополнительного фитнес-зала на примере предприятия «Форма».

В дипломной работе рассмотрены теоретические и методологические основы инвестиционной деятельности.

Проведен анализ зарубежного и отечественного рынка организации фитнеса и здорового образа жизни, выявлены тенденции и стратегический анализ возможностей и ресурсов ИП «Форма».

На основе проведенного исследования разработан инвестиционный проект по созданию дополнительного фитнес-зала для предприятия «Форма», оценена его экономическая эффективность, а также проведен анализ чувствительности проекта к изменениям риск-факторов.

В результате сделаны выводы о целесообразности внедрения проекта.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	5
1. ПРИНЦИПЫ И МЕТОДЫ ИНВЕСТИЦИОННОГО АНАЛИЗА	
1.1 Теоретические аспекты инвестиционного анализа.....	6
1.2 Экономическая оценка эффективности инвестиционного проекта: простые методы, методы дисконтирования.....	10
1.3 Анализ рисков инвестиционного проекта.....	23
1.3.1. Анализ безубыточности. Точка безубыточности.....	23
1.3.2 Анализ чувствительности.....	26
2. АНАЛИЗ ПЕРСПЕКТИВ РАЗВИТИЯ СФЕРЫ ФИТНЕС-УСЛУГ В РОССИИ И В МИРЕ	
2.1 Анализ зарубежного опыта бизнеса в сфере фитнеса.....	29
2.2 Анализ бизнеса фитнес-услуг в Российской Федерации.....	33
2.3 Анализ опыта фитнес-индустрии Челябинска.....	38
3. АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТИ СОЗДАНИЯ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ФИТНЕС ЗАЛА НА ПРИМЕРЕ ПРЕДПРИЯТИЯ «ФОРМА»	
3.1 Описание инвестиционного проекта по открытию дополнительного фитнес- зала организации «Форма», анализ среды проекта.....	43
3.2 Анализ инвестиционной привлекательности проекта.....	43
3.3. Анализ рисков инвестиционного проекта.....	56
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	64
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....	66
ПРИЛОЖЕНИЕ А.....	71
ПРИЛОЖЕНИЕ Б.....	77

ВВЕДЕНИЕ

Любая коммерческая организация стремится увеличить прибыльность своей деятельности, а грамотное инвестирование является инструментом на пути к достижению этой цели.

Для принятия решения по инвестированию в тот или иной проект необходимо провести инвестиционный анализ, представляющий собой комплекс методических и практических приемов и методов разработки, обоснования и оценки целесообразности осуществления инвестиций с целью принятия инвестором эффективного решения.

В основе аналитического обоснования процесса принятия управленческих решений инвестиционного характера, лежат оценка и сравнение объема предполагаемых инвестиций и будущих денежных поступлений. Поскольку сравниваемые показатели относятся к разным периодам, ключевой проблемой здесь является их сопоставимость. Также при оценке эффективности инвестиционного проекта необходимо учитывать фактор неопределенности: неполноту или неточность информации о будущих денежных потоках, возникновение рисков, способных существенно снизить прибыльность проекта.

От того, насколько качественно будет проведен инвестиционный анализ, насколько точно будут оценены денежные потоки проекта и учтены все риски, будет зависеть правильность выбора направления инвестиций, от которого, в свою очередь, зависит материальное благополучие предприятия.

1) произвести обоснование привлекательности проекта на основе анализа статистической информации;

2) оценить экономическую привлекательность проекта, используя простые и дисконтированные методы;

3) определить точку безубыточности;

4) оценить рискованность проекта посредством графика чувствительности.

1. ПРИНЦИПЫ И МЕТОДЫ ИНВЕСТИЦИОННОГО АНАЛИЗА

1.1 Теоретические аспекты инвестиционного анализа

В переводе с латинского слово «инвестиция» означает «вложение». В современном понимании под инвестициями понимается совокупность затрат, реализуемых в форме целенаправленного вложения капитала на определенный срок в различные отрасли и сферы экономики, в объекты предпринимательской и других видов деятельности с целью получения прибыли (дохода) и достижения как индивидуальных целей инвесторов, так и положительного социального эффекта.

Согласно статье 1 Федерального закона №39 от 25.02.1999 г. «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений», инвестиционная деятельность – это процесс вложения инвестиций и осуществление практических действий в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта.

Объектами инвестиционной деятельности в Российской Федерации являются:

- вновь создаваемые объекты и модернизируемые основные фонды и оборотные средства во всех отраслях народного хозяйства;
- ценные бумаги (акции, облигации и др.);
- целевые денежные вклады;
- научно-техническая продукция и другие объекты интеллектуальной собственности;
- имущественные права и права на интеллектуальную собственность.

Субъектами инвестиционной деятельности являются инвесторы, заказчики, подрядчики, пользователи объектов капитальных вложений и другие лица.

Инвестиционная деятельность обусловлена потребностью эффективного прироста производственно-экономического потенциала и является одним из важнейших элементов финансово-хозяйственной деятельности любого

предприятия. Эффективная инвестиционная деятельность способна обеспечить не только рост доходов, но и повышение устойчивости и стабильности на рынке.

В процессе инвестиционной деятельности хозяйствующие субъекты находят необходимые инвестиционные ресурсы, выбирают эффективные объекты (инструменты) инвестирования, формируют сбалансированную инвестиционную программу и инвестиционные портфели и обеспечивают их реализацию.

Реализация целей инвестирования предполагает формирование инвестиционных проектов, которые обеспечивают инвесторов и других участников проектов необходимой информацией для принятия решения об инвестировании.

Инвестиционный проект – обоснование экономической целесообразности, объема и сроков осуществления капитальных вложений, в том числе необходимая проектная документация, разработанная в соответствии с законодательством Российской Федерации, а так же описание практических действий по осуществлению инвестиций (бизнес-план).

В самом общем смысле инвестиционным проектом называется план или программа вложения капитала с целью последующего получения прибыли. Более строго можно сказать, что понятие «инвестиционный проект» употребляется в двух смыслах:

- как дело, деятельность, мероприятие, предполагающее осуществление комплекса каких-либо действий, обеспечивающих достижение определенных целей (получение определенных результатов) и требующих для своего осуществления инвестиционных ресурсов;
- как система организационно-правовых и расчетно-финансовых документов для осуществления каких-либо действий, связанных и инвестированием, или описывающих такие действия.

После систематизации проекта, необходимо оценить его инвестиционную привлекательность, т.е. требуется ответить на вопрос о том, какую выгоду и при каком риске получит инвестор от реализации своего проекта, и не лучше ли

вложить средства в другие проекты. Анализ инвестиций выступает в качестве важнейшего инструмента обоснования решений, укрепляющих или формирующих новые конкурентные преимущества коммерческой организации.

Целью инвестиционного анализа является объективная и комплексная оценка эффективности вложения капитала и обоснование оптимальных инвестиционных решений, укрепляющих конкурентные позиции фирмы и согласующиеся с ее тактическими и стратегическими целями. Посредством анализа оцениваются возможность, потребность, целесообразность, доходность инвестиций; определяются направления инвестиционного развития и приоритетные области вложения капитала; выявляются приемлемые условия инвестирования и факторы, влияющие на появление отклонений от запланированных ранее результатов.

Основными задачами инвестиционного анализа являются:

- комплексная оценка потребности инвестирования и наличия возможностей и условий для этого;
- выявление внешних и внутренних факторов, влияющих на эффективность вложений;
- обоснованный выбор источников финансирования и оценка стоимости капитала;
- максимизация целевых показателей реализации проекта и минимизация рисков, обоснование решений;
- разработка комплекса постинвестиционных действий по улучшению результатов инвестирования и др.

Объектом инвестиционного анализа выступают конкретные виды реальных и финансовых инвестиций, которые подвергаются анализу со стороны субъекта.

Субъектом, в свою очередь, являются лица, осуществляющие анализ. Обычно к ним относят различные структурные подразделения компании-

инвестора: финансовый отдел, бухгалтерия, служба маркетинга, планово-экономический отдел и др.

Важнейшим элементом методики экономического анализа инвестиционной деятельности является информационная база. Высокий уровень рискованности капиталовложений реального сектора экономики определяет необходимость сбора достоверной и полной информации о различных сторонах этого вида деятельности в целях обобщения полученных данных и дальнейшего их использования в комплексном анализе. От надежности информационной базы при проведении анализа зависят качество и степень объективности конечных результатов оценки.

Выделяются следующие виды источников информации для анализа:

- законодательная база – законы и подзаконные акты на всех уровнях;
- техническая документация – ведомости технического состояния основных фондов, сведения о капитальном ремонте, сроках эксплуатации и др.;
- юридическая, правовая база – условия договоров, экспертизы и др.;
- маркетинг – исследования, опросы, оценки;
- сметно-нормативная база – сметы инвесторов, расчеты подрядчиков, санитарные нормы и др.;
- методическое и программное обеспечение – стандарты, типовые методики и рекомендации и др.;
- данные бухгалтерского, оперативного, статистического учета – виды отчетности, акты сводки, ведомости, расшифровки к счетам и др.;
- бюджеты инвестиций – объемы и сроки финансирования, целевые результаты, ориентиры и направления капиталовложений;
- кадры – привлечение квалифицированного персонала, наличие опыта, структура.

Проведение анализа и оценки эффективности инвестиций неразрывно связано с системой показателей, в той или иной степени характеризующих эффективность принимаемого решения.

Оценка экономической эффективности инвестиционных проектов включает два основных аспекта – финансовый и экономический. Международная практика разделяет задачи и методы финансовой и экономической оценок. Оба указанных подхода дополняют друг друга.

1.2 Экономическая оценка эффективности инвестиционного проекта

Основной целью финансовой оценки является установление достаточности финансовых ресурсов конкретного предприятия (фирмы) для реализации проекта в установленный срок, выполнение всех финансовых обязательств. Финансовая состоятельность инвестиционного проекта оценивается с помощью отчета о движении денежных средств, что позволяет получить реальную картину состояния средств на предприятии и определить, достаточно ли их для конкретного инвестиционного проекта.

Основная задача, решаемая при определении финансовой состоятельности проекта – оценка его ликвидности. Под ликвидностью понимается способность проекта (предприятия) своевременно и в полном объеме отвечать по имеющимся финансовым обязательствам. Последние включают в себя все выплаты, связанные с осуществлением проекта.

Оценка ликвидности инвестиционного проекта должна основываться на «бюджетном подходе» то есть планировании движения денежных средств. Для этого весь срок жизни проекта разбивается на несколько временных отрезков – «интервалов планирования», каждый из которых затем рассматривается в отдельности с точки зрения притоков и оттоков денежных средств. Продолжительность интервалов планирования определяется уровнем предынвестиционных исследований, возможностью подготовки исходной информации и сроком жизни проекта.

С позиции бюджетного подхода, ликвидность означает неотрицательное сальдо баланса поступлений и платежей в течение всего срока жизни проекта.

Отрицательные значения накопленной суммы денежных средств, свидетельствуют о дефиците. Нехватка наличности для покрытия всех имеющихся расходов в каком-либо из временных интервалов фактически означает банкротство проекта и, соответственно, делает недостижимыми все возможные последующие «успехи».

В качестве притоков денежных средств рассматриваются: поступления от реализации продукции (услуг), внереализационные доходы, увеличение основного акционерного капитала за счет дополнительной эмиссии акций, привлечение денежных ресурсов на возвратной основе (кредиты, облигационные займы).

Оттоками являются: инвестиционные издержки, включая затраты на формирование оборотного капитала, текущие затраты, платежи в бюджет (налоговые отчисления), обслуживание внешней задолженности (проценты и погашение займов), дивидендные выплаты.

Решение проблемы обеспеченности проекта финансовыми ресурсами в процессе его осуществления имеет исключительное значение. Как свидетельствует мировой опыт, одна из основных причин возникновения трудностей на эксплуатационной фазе развития проекта заключается в недооценке потребностей в средствах для формирования оборотного капитала.

Оценка финансовой состоятельности инвестиционного проекта основывается на трех формах финансовой отчетности, называемых в литературе «базовыми формами финансовой оценки»:

- отчет о прибыли и убытках;
- отчет о движении денежных средств (Кэш-Флоу);
- балансовый отчет.

Указанные формы в целом соответствуют аналогичным формам финансовой отчетности, используемым в России и других странах.

Структура базовых форм обеспечивает возможность проследить динамику развития проекта в течение всего срока его жизни по каждому интервалу

планирования. При этом могут быть рассчитаны самые различные показатели финансовой состоятельности, выполнен анализ источников финансирования проекта.

Унифицированный подход к представлению информации гарантирует сопоставимость результатов расчетов для различных проектов и вариантов решений.

Все три базовые формы основываются на одних и тех же исходных данных и должны корреспондироваться друг с другом. Каждая из форм представляет информацию о проекте в законченном виде, но в своей, отличной от двух других, точки зрения.

Отчет о прибыли представляет собой самую привычную форму финансовой оценки. Назначение этой формы – иллюстрация соотношения доходов, получаемых в процессе производственной деятельности предприятия (проекта) в течение какого-либо периода времени, с расходами, понесенными в тот же период и связанными с полученными доходами.

Отчет о прибыли необходим для оценки эффективности текущей хозяйственной деятельности. Анализ соотношения доходов с расходами позволяет оценить резервы увеличения собственного капитала проекта.

Еще одна функция, выполняемая этой формой – расчет величин различных налоговых выплат и дивидендов.

Отчет о движении денежных средств – важнейшая форма оценки инвестиционного проекта. С ней связан так называемый «бюджетный подход» при определении финансовой состоятельности проекта.

Необходимость подготовки данного отчета обусловлена тем, что понятия «доходы» и «расходы», используемые в отчете о прибыли, не отражают непосредственную действительную движения денежных средств: например, поступления за реализованную продукцию не всегда относятся к тому же временному интервалу, в котором последняя была отгружена потребителю.

Кроме того в отчете о прибыли отсутствует информация о других направлениях деятельности предприятия, кроме производственной (хозяйственной). Речь идет о финансовой и инвестиционной деятельности.

Для формирования данной базовой формы используется метод анализа денежных потоков, который представляет собой инструмент финансового планирования и позволяет определить размеры и сроки поступления необходимых вложений для конкретного проекта. Термин «Кэш-Флоу» прочно вошел из английского языка в широкое использование экономистов. Не существует ни одной организации, действующий в условиях рынка, будь то банк или финансовый институт, инвестиционный фонд, которые не использовали бы данное понятие в инвестиционном анализе. Это связано с тем, что анализ денежных потоков лежит в основе «классических» методов инвестиционного анализа и используется в наиболее известных методиках планирования и оценки эффективности предпринимательских проектов.

В отличие от «Отчета о прибылях и убытках», который отражает только операционную деятельность предприятия, демонстрируя ее эффективность с точки зрения покрытия производственных затрат доходами от произведенной продукции и услуг, «План денежных потоков» содержит два дополнительных раздела:

- 1) «Кэш-Флоу» от инвестиционной деятельности;
- 2) «Кэш-Флоу» от финансовой деятельности.

Из них можно выяснить объемы и сроки инвестиций, формы финансирования предприятия.

В качестве источников средств в проекте могут выступать:

- увеличение собственного капитала ;
- увеличение задолженности;
- выручка от реализации продукции и прочие доходы.

Основные направления использования денежных средств связаны:

- 1) с инвестициями в постоянные активы и на пополнение оборотного капитала;
- 2) с осуществлением текущей производственной деятельности;
- 3) с обслуживанием внешней задолженности;
- 4) с расчетами с бюджетом (налоговые платежи);
- 5) с выплатой дивидендов.

Достаточным можно считать такое количество собственного и привлеченного (заемного) капитала, при котором величина баланса денежных средств во все периоды деятельности предприятия будет положительной.

Балансовый отчет – это традиционный бухгалтерский баланс. В целях удобства анализа, в проектной практике используется баланс в агрегированной, т.е. укрупненной форме. Такой баланс называется также «аналитическим» или «синтетическим».

Балансовый отчет показывает насколько устойчиво финансовое положение (платежеспособность и ликвидность) предприятия, реализующего проект, в конкретный момент времени.

Баланс состоит из двух частей: актива (слева) и пассива (справа), суммарные значения, которых всегда должны быть равны между собой. Актив отражает то, что имеет предприятие в собственности. Пассив демонстрирует источники имущества - кому и сколько предприятие должно, включая его владельцев.

Говоря другими словами, равенство актива и пассива означает, что с экономической точки зрения то имущество, которым предприятие владеет, оно должно или кредиторам или своим владельцам. Или, иначе, пассив баланса показывает структуру финансовых источников, находящихся в распоряжении предприятия (т.е. в активе) средств.

Балансовый отчет позволяет проследить динамику изменения структуры имущества проекта (активов) и источников его финансирования (пассивов). При

этом появляется возможность расчета общепринятых показателей, характеризующих такие стороны финансового состояния проекта, как оценка общей и мгновенной ликвидности, коэффициентов оборачиваемости, маневренности, общей платежеспособности и других.

При оценке экономической эффективности акцент делается на потенциальную способность инвестиционного проекта сохранить покупательную ценность вложенных средств и обеспечить достаточный темп их прироста. Данный анализ строится на определении различных показателей эффективности инвестиционных проектов, которые являются интегральными показателями.

Методы, используемые при экономической оценке эффективности инвестиционных проектов, можно объединить в две основные группы – простые (недисконтированные) и сложные (дисконтированные).

Простые методы оценки инвестиций относятся к числу наиболее старых и широко использовались еще до того, как концепция дисконтирования денежных потоков приобрела всеобщее признание в качестве способа получения самой точной оценки приемлемости инвестиций. Однако и по сей день эти методы остаются в арсенале разработчиков и аналитиков инвестиционных проектов. Причиной тому - возможность получения с помощью такого рода методов некоторой дополнительной информации. А это никогда не вредно при оценке инвестиционных проектов, так как позволяет снижать риск неудачного вложения денежных средств [19].

К ним относят:

1) простой чистый доход (NV – net value) – сальдо денежного потока. Отражает прибыль полученную в результате разницы между недисконтированным денежным потоком и вложенными инвестициями. Эффективным проект признается в случае, когда NV больше нуля.

Формула для вычисления простого чистого дохода приведена ниже:

$$NV = \sum_{t=0}^T (Bt - 3t + At) - \sum_{t=0}^T It, \quad (1)$$

где B – выручка, руб;

3 – затраты, руб;

A – амортизация, руб;

I – инвестиции в проект, руб.

2) простая норма прибыли (ARR – average rate of return) – средняя величина прибыльности проекта. Выражает отношение недисконтированных денежных потоков (CF) по периодам (n) к сумме вложенных инвестиций. Проект является эффективным в случае, когда ARR больше ставки дисконтирования:

$$ARR = \frac{(CF_1 + CF_2 + \dots + CF_n)/n}{I} * 100\% \quad (2)$$

3) недисконтированный срок окупаемости (PB – Payback period). Показывает, за какой период будут покрыты капитальные вложения. Он предполагает вычисление того периода, за который кумулятивная сумма (сумма нарастающим итогом) денежных поступлений сравнивается с суммой первоначальных инвестиций.

Формула расчета срока окупаемости имеет вид:

$$PB = \frac{I}{CF_{сг}}, \quad (3)$$

где I – первоначальные инвестиции, руб;

$CF_{сг}$ – среднегодовые денежные поступления от реализации инвестиционного проекта, руб.

Простой срок окупаемости является широко используемым показателем для оценки того, возместятся ли первоначальные инвестиции в течение срока их экономического жизненного цикла инвестиционного проекта.

4) Недисконтированный индекс доходности (PI – profitability index) – по-другому, индекс рентабельности (прибыльности), представляет собой отношение недисконтированных денежных потоков (CF) к размеру инвестиционного капитала (I). Рассчитывается по следующей формуле:

$$PI = \frac{CF_1 + CF_2 + \dots + CF_n}{I} \quad (4)$$

При прогнозном планировании инвестиций следует учитывать, что стоимость денег меняется со временем. Для установления будущих результатов инвестирования с учетом определения временной стоимости денег используют операции дисконтирования.

Дисконтирование (от англ. discounting – уценка) – процесс приведения будущих денежных потоков к текущему периоду с помощью коэффициента дисконтирования. Выполняется путем умножения будущих денежных потоков (потоков платежей) на коэффициент дисконтирования.

Коэффициент дисконтирования (Kd) – показатель, позволяющий определить снижение «ценности» денег с течением времени и увидеть сумму «завтрашних» денег. Рассчитывается по формуле:

$$Kd = \frac{1}{(1+i)^t}, \quad (5)$$

где i – норма дисконтирования (ставка дисконта);

t – порядковый номер временного интервала реализации проекта.

Ставка дисконтирования – это процентная ставка, используемая для пересчёта будущих денежных потоков доходов в единую величину текущей стоимости.

Расчет коэффициента дисконтирования исходит из того, что наибольшей «ценностью» денежные средства обладают в настоящий момент. Чем дольше срок возврата вложенных средств от момента их инвестирования в проект (настоящего момента), тем ниже «ценность» денежных средств.

Норма дисконтирования (ставка дисконта) рассматривается в общем случае как норма прибыли, которую инвестор или предприятие хочет получить в результате реализации проекта. Обычно в норме дисконта учитывают три составляющие: темп инфляции, минимальную реальную норму прибыли и коэффициент, учитывающий степень риска.

От ставки дисконтирования зависит будущее инвестиционного проекта, если учесть, что стоимость денег может уменьшиться со временем по ряду причин. Именно поэтому, на ставку дисконтирования важно обращать внимание потенциальным инвесторам.

Для обоснования жизнеспособности инвестиционного проекта рассчитываются следующие динамические показатели: чистый дисконтированный доход, индекс доходности и срок окупаемости.

Оценка капиталовложений методом дисконтирования денежных поступлений (сложным методом) является более точными по сравнению с простым методом, т.к. определяет, насколько будущие поступления оправдывают сегодняшние затраты.

Основными показателями привлекательности проекта являются:

Чистый дисконтированный доход (NPV) показывает чистые доходы или чистые убытки инвестора от помещения денег в проект, по сравнению с хранением денег в банке. Если NPV положительный, то инвестиции приумножат прибыль предприятия и инвестицию следует осуществлять. Если NPV отрицательный, то доходы от предложенной инвестиции недостаточно высоки, чтобы компенсировать риск, присущий данному проекту и инвестиционное предложение должно быть отклонено.

Чистый дисконтированный доход рассчитывается по формуле:

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{P_t}{(1+d)^t} - I_0, \quad (6)$$

где P_t – объем генерируемых проектом денежных средств в периоде t , руб;
 d – норма дисконта;
 n – продолжительность периода действия проекта (годы);
 I_0 – первоначальные инвестиционные затраты, руб.

В случае если инвестиционные расходы осуществляются в течение ряда лет, формула примет следующий вид:

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{P_t}{(1+d)^t} - \sum_{t=1}^n \frac{I_t}{(1+d)^t}, \quad (7)$$

где I_t – инвестиционные затраты в период t , при этом, если:
 $NPV > 0$ – принятие проекта целесообразно,
 $NPV < 0$ – проект следует отвергнуть,
 $NPV = 0$ – проект не является убыточным, но и не приносит прибыли.

Внутренняя норма доходности (IRR) показывает ожидаемую норму доходности (рентабельность инвестиций) или максимально допустимый уровень инвестиционных затрат в оцениваемый проект. IRR – это норма прибыли, при которой NPV равна нулю, или это та ставка дисконтирования, при которой дисконтированные доходы от проекта равны инвестиционным затратам. Внутренняя норма должна быть выше цены инвестиционных ресурсов. Если это условие выдерживается, инвестор может принять проект, в противном случае он должен быть отклонен.

$$IRR = d_1 + \frac{NPV_1}{(NPV_1 - NPV_2)} \times (d_2 - d_1), \quad (8)$$

где d_1 – норма дисконта, при которой показатель NPV положителен;
 NPV_1 – величина положительного NPV ;

d_2 – норма дисконта, при которой показатель NPV отрицателен;

NPV_2 – величина отрицательного NPV .

Дисконтированным сроком окупаемости инвестиций (Discounted Pay-Back Period) – продолжительность периода от начала операционной деятельности проекта до момента времени в расчетном периоде, после которого чистая текущая стоимость (NPV) становится и в дальнейшем остается неотрицательной. Именно дисконтированный период окупаемости позволяет инвестору сравнить различные варианты развития бизнеса и выбрать тот проект, который в наибольшей степени соответствует его стратегии и финансовым возможностям..

Достоинства метода чистой приведенной стоимости заключаются в следующем:

- максимизация прибыльности вложения средств инвестора путем оценки инвестиционного проекта с точки зрения его преимуществ по сравнению с альтернативным использованием ресурсов;
- отражение масштабов инвестиционных проектов (NPV представляет собой абсолютную величину);
- реинвестирование промежуточных денежных поступлений по уместной, обоснованной ставке доходности.

Анализ инвестиционной привлекательности должен убедить людей, принимающих решения, в том, что:

- 1) выбран лучший из альтернативных вариантов;
- 2) проект направлен на максимальное увеличение рыночной стоимости предприятия;
- 3) определены основные риски при его реализации;
- 4) проведена оценка влияния таких рисков на ход выполнения проекта и разработана стратегия управления такими рисками;
- 5) определены объемы необходимых ресурсов и способ их привлечения на наиболее выгодных условиях.

Факторы, влияющие на инвестиционную привлекательность, можно условно разделить на две группы: внешние и внутренние.

Внешние факторы не зависят от результатов хозяйственной деятельности предприятия. К ним относят инвестиционную привлекательность среды, которая включает в себя следующие параметры: политическая, экономическая ситуация в стране, регионе, совершенство законодательной и судебной власти, уровень коррупции в регионе, развитость инфраструктуры, человеческий потенциал территории. Оценкой инвестиционной привлекательности государств и регионов занимаются рейтинговые агентства (Standard&Poors, Moody's, Fitch, Эксперт РА).

Инвестиционная привлекательность отрасли включает в себя:

- уровень конкуренции в отрасли;
- текущее развитие отрасли;
- динамику и структуру инвестиций в отрасль;
- стадию развития отрасли.

Анализ этих составляющих является важным этапом инвестиционного анализа. Инвестиционная привлекательность отрасли характеризуется рядом параметров, наиболее существенными из которых является: темп роста объемов производства, темп роста цен на факторы производства, финансовое состояние отрасли, наличие инноваций и степень НИОКР.

На состояние инвестиционной привлекательности отрасли оказывают влияние ряд факторов:

- макроэкономическая среда;
- экологическая безопасность;
- состояние инфраструктуры;
- уровень производственного процесса в отрасли;
- кадровая составляющая;
- финансовая среда.

К внутренним факторам относятся факторы, которые зависят непосредственно от результата хозяйственной деятельности предприятия. Поэтому именно внутренние факторы являются основным рычагом влияния на

инвестиционную привлекательность предприятия. Подробно рассмотрим внутренние факторы:

1) финансовое состояние предприятия, оценивающееся на основе следующих показателей: коэффициента соотношения заемных и собственных средств, коэффициента текущей ликвидности, коэффициента оборачиваемости активов, рентабельности продаж, рентабельности собственного капитала;

2) организационная структура управления компанией: доля акционеров в структуре собственников компании степень влияния государства на компанию, степень раскрытия финансовой и управленческой информации, доля чистой прибыли, выплачиваемой компанией за последние годы;

3) степень инновационности продукции компании;

4) стабильность генерирования денежного потока;

5) уровень диверсификации продукции компании.

Для получения информации о деятельности работающей компании можно использовать различные источники. Для классификации источники делят на две группы: внешние и внутренние.

Внешние источники информации: архивы банков отчеты консалтинговых, аудиторских агентств информация о предприятии в СМИ данные фондового рынка информация от партнеров предприятия.

Внутренние источники информации характеризуются низкой частотой получения и, как правило, связаны с подготовкой квартальной или годовой отчетности: бухгалтерская отчетность внутренние финансовые отчеты внутренние управленческие отчеты документы планирования налоговая отчетность уставные документы.

Источниками информации для вновь создаваемого предприятия являются по большей части внешние источники, т.к. предприятие еще не имеет сданной отчетности, можно ориентироваться предприятия-аналоги.

Делая вывод, можно сказать, что инвестиционная привлекательность проекта отражает отношение инвестиционного потенциала к рискам, связанным с

проектом. Основным требованием для инвесторов-кредиторов является подтверждение способности предприятия выполнить обязательства по возврату капитала и выплате процентов, а для инвесторов, участвующих в бизнесе, – подтверждение способности освоить инвестиции и увеличить стоимость пакета акций инвестора. Инвесторы охотнее поддерживают проекты, реализуемые в инвестиционно-привлекательных территориях, и поэтому регионы, целые страны работают над созданием благ для повышения инвестиционной привлекательности своих территорий.

1.3 Анализ рисков инвестиционного проекта

Учитывая долгосрочность инвестиционной деятельности и многообразие влияющих на нее факторов внешней среды, следует отметить, что инвестиционная деятельность во всех ее формах и видах сопряжена с риском. При разных возможных условиях реализации проекта его затраты и результаты различны, следовательно, факторы риска и неопределенности подлежат учету в расчетах его эффективности. Помимо этого, развитие инвестиционного проекта – процесс динамичный, и в каждой точке принятия решений, условия реализации проекта могут измениться, что в ходе управления проектом приводит к автоматическому изменению ранее рассчитанных результатов.

1.3.1 Анализ безубыточности проекта. Точка безубыточности

Безубыточность производства отражает простой вопрос: сколько продукта нужно произвести и реализовать в целях возмещения понесенных валовых издержек. Как только произведенного продукта будет продано достаточно, чтобы возместить совокупные затраты, каждая проданная сверх этого единица товара будет приносить прибыль. Цены, соответственно, устанавливаются таким образом, чтобы учесть издержки и плановую прибыль.

Поэтому важен вопрос определения точки безубыточности (точки критического объема) производства, после достижения которой, предприятие начинает получать прибыль, при этом в ней самой нет ни прибыли, ни убытков.

При расчете точки безубыточности вы должны определить ее значение в денежном выражении (объем продаж или выручка) и в натуральном выражении (в единицах продукции). Иногда рассчитывают необходимый уровень маржинальной прибыли в точке безубыточности, который означает рентабельность продаж при текущих переменных затратах на производство.

Рассчитать точку безубыточности можно методом уравнений, используя следующую формулу:

$$Q \times P = Q \times VC_{\text{ед}} + FC, \quad (9)$$

где Q – объем производства, шт;

P – цена, руб;

$VC_{\text{ед}}$ – условно-переменные издержки на единицу продукции, руб;

FC – условно-постоянные издержки, руб.

Преобразуя формулу, получаем расчет точки критического объема производства ($Q_{\text{кр}}$):

$$Q_{\text{кр}} = \frac{FC}{P - VC_{\text{ед}}}, \quad (10)$$

Таким образом, как только количество реализованных единиц продукции достигнет значения, достаточного для покрытия совокупных издержек, предприятие начнет получать прибыль.

На практике для вычисления точки безубыточности используют и графический метод. Данный метод построения точки безубыточности сводится к построению комплексного графика «затраты – объем производства – прибыль»

Последовательность построения графика:

1) сначала на графике строится линия переменных затрат ($VC = Q \times VC_{\text{ед}}$), для этого на оси выбирается определенная точка – какая-либо величина объема;

2) добавляем переменные затраты к постоянным, на графике эти линии строятся параллельно друг другу, т.к. при любом количестве изделий величина постоянных затрат неизменна;

3) линия суммы выручки строится аналогично условно-переменным затратам, умножая объем на цену.

Точка безубыточности на графике – это точка, расположенная на пересечении прямых, построенных по значению совокупных затрат и выручки.

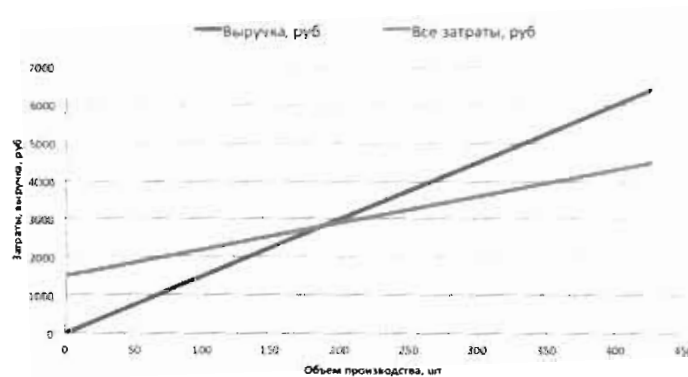


Рисунок 1 – График точки безубыточности

Анализ безубыточности дает возможность рассчитать наиболее реальную производственную программу и включить в портфель ту продукцию, производство которой обеспечит необходимую прибыль, разработать ценовую стратегию и тактику на разных сегментах рынка, разработать мероприятия по оптимизации производственной мощности, рассчитать плановую прибыль в финансовых планах.

Последовательность построения графика:

1) сначала на графике строится линия переменных затрат ($VC = Q \times VC_{\text{ед}}$), для этого на оси выбирается определенная точка – какая-либо величина объема;

2) добавляем переменные затраты к постоянным, на графике эти линии строятся параллельно друг другу, т.к. при любом количестве изделий величина постоянных затрат неизменна;

3) линия суммы выручки строится аналогично условно-переменным затратам, умножая объем на цену.

Точка безубыточности на графике – это точка, расположенная на пересечении прямых, построенных по значению совокупных затрат и выручки.

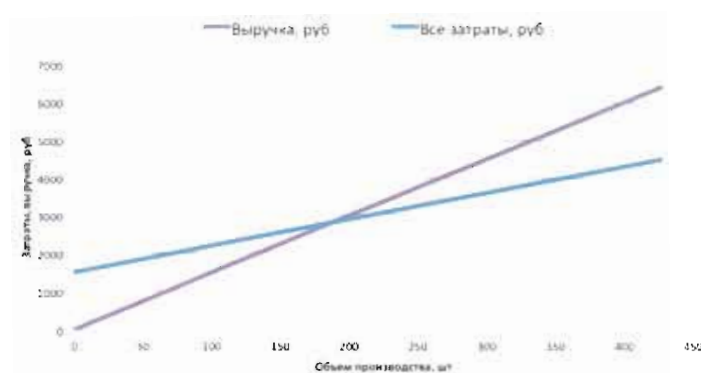


Рисунок 1 – График точки безубыточности

Анализ безубыточности дает возможность рассчитать наиболее реальную производственную программу и включить в портфель ту продукцию, производство которой обеспечит необходимую прибыль, разработать ценовую стратегию и тактику на разных сегментах рынка, разработать мероприятия по оптимизации производственной мощности, рассчитать плановую прибыль в финансовых планах.

1.3.2 Анализ чувствительности

Анализ чувствительности проекта предполагает определение изменения переменных показателей эффективности проекта в результате колебания исходных данных и относится к методам повышения надежности результатов проводимых расчетов. Он не оценивает риск всего проекта, а выявляет наиболее критические его факторы.

При таком подходе последовательно пересчитывается каждый показатель эффективности проекта при изменении какой-то одной переменной (например, ставки дисконта или объема продаж). Показатель чувствительности проекта рассчитывается как отношение процентного изменения показателя эффективности к изменению значения переменной на один процент. Суть метода заключается в следующем: чем сильнее реагируют показатели экономической эффективности проекта на изменения во входных величинах, тем сильнее подвержен проект соответствующему риску.

Алгоритм анализа чувствительности:

а) определение наиболее вероятных базовых значений основных параметров инвестиционного проекта (объема продаж, цены реализации, издержек производства и т.п.);

б) расчет показателей эффективности проекта при базовых значениях исходных параметров;

в) выбор показателя эффективности инвестиций (основного ключевого показателя), относительно которого производится оценка чувствительности. Таким ключевым показателем, в принципе, может быть любой из дисконтированных показателей эффективности инвестиций: чистый дисконтированный доход NPV, индекс доходности ИД, внутренняя норма доходности ВНД или период возврата инвестиций Тж.

Однако вследствие сложности анализа чувствительности, рекомендуется выбирать наиболее значимые для оценки эффективности инвестиционного проекта. Чаше всего в качестве ключевых показателей принимается чистый

дисконтированный доход NPV или внутренняя норма доходности ВНД:

- чистый дисконтированный доход NPV следует выбирать, когда инвестор уже определен и известны его требования к доходности инвестиций, т.е. его будет интересовать чувствительность сегодняшней стоимости инвестиционного проекта в абсолютном выражении

- внутренняя норма доходности ВНД характеризует эффективность проекта в целом, поэтому показатель ВНД следует выбирать, если интересует чувствительность эффективности про-екта в целом;

- выбор основных факторов, относительно которых определяется чувствительность основного ключевого показателя (NPV, ВНД), а следовательно, и проекта в целом. Факторы, варьируемые в процессе анализа чувствительности, можно разделить на:

- факторы прямого действия (непосредственно влияющие на объем поступлений и затрат): физический объем продаж, цена реализации продукции, производственные издержки, величина инвестиций, плата за заемные средства, совместное влияние инвестиций и издержек производства и др.,

- косвенные факторы: продолжительность строительства, продолжительность производственного цикла, задержка платежей, время реализации готовой продукции, уровень инфляции, ставка налога на прибыль и др.;

- расчет значений ключевого показателя при изменении основных факторов.

Обычно в процессе анализа чувствительности варьируется в определенном диапазоне значение одного из выбранных факторов, при фиксированном значении остальных, и рассчитываются показатели эффективности при каждом новом значении этого фактора. Этап повторяется для каждого варьируемого фактора.

Пределы варьирования факторов определяются разработчиками проекта (лучше экспертным путем). Методика ЮНИДО рекомендует следующие пределы изменения параметров:

- инвестиции, объем продаж, производственные издержки - $\pm 10\%$, $\pm 20\%$;
- проценты по кредитам - $\pm 10\%$, $\pm 20\%$, $\pm 30\%$, $\pm 40\%$;

сведение расчетов в таблицу, сравнение чувствительности проек-та к каждому фактору и определение факторов, критических для проек-та.

Анализ чувствительности позволяет учитывать риск и неопределенность при реализации инвестиционного проекта: например, если критическим фактором оказалась цена продукции, то можно усилить программу маркетинга или снизить стоимость проекта; если проект оказался более чувствительным к объему производства, то следует обратить внимание на возможность роста производитель-ности труда (обучение рабочих, улучшение организации и управле-ния и др.).

2. АНАЛИЗ ПЕРСПЕКТИВ РАЗВИТИЯ СФЕРЫ ФИТНЕС-УСЛУГ В РОССИИ И В МИРЕ

2.1 Анализ зарубежного опыта бизнеса фитнес-услуг

Фитнес-индустрия в настоящее время переживает настоящий бум во всем мире. По оценкам экспертов, по темпам развития она занимает второе место в мире после высоких технологий.

Начавшись как увлечение богатой элиты, сейчас фитнес – одно из самых массовых явлений. Фитнес (англ. fitness, от глагола «to fit» – соответствовать, быть в хорошей форме) – в широком смысле – это общая физическая подготовка организма человека. В узком – это не просто занятия физической культурой, это целая система, в которую входит правильное питание, соблюдение режима, отношение к своему здоровью и даже особенное отношение к окружающему миру.

Родиной фитнеса, в современном понимании, стала Америка. И причиной были довольно печальные факторы. Рост благосостояния привел к катастрофическому ухудшению физического состояния граждан и количеству случаев ожирения, в том числе и у детей. Проведенные в 50-х годах исследования свидетельствовали, что более 50% детей школьного возраста имеют неудовлетворительную физическую форму, не справляясь даже со средними нормативами. Во Франции того же времени этот показатель составлял около 10%. Ещё больше обострилась ситуация к 70-м годам, когда тревогу начали бить врачи. Низкая физическая активность, неправильное питание, ожирение – они являлись причиной неблагоприятной статистики по многим заболеваниям и общему уровню смертности. Ответом стала правительственная программа по формированию физической культуры и здорового образа жизни [37, 43].

Важной её составляющей считалась доступность фитнеса для всех жителей. В стране не только появились тысячи спортивных клубов, но и были разработаны программы для людей разного пола, возраста, физической подготовки и состояния здоровья. Важно было сформировать новый образ

идеального мужчины и идеальной женщины – сильных, спортивных, подтянутых, загорелых. Именно они надолго поселились в сознании общества. Теперь для того, чтобы быть успешным, нужно было работать над своим телом, как в спортивном зале, так и вне него.

О необходимости заниматься укреплением здоровья настаивал и Джон Кеннеди. Президент сам регулярно посещал спортивный зал, подавая гражданам своей страны хороший пример. Благодаря Кеннеди правительство начало активно заниматься развитием молодежного спорта.

В Америке появилась джаз-гимнастика Моники Бекман, аэробика Джеки Соренсена, а также программы Кена Купера – человека, философия которого была направлена не на лечение, а на профилактику болезней. Те идеи, которые доктор Купер активно распространял, используются и сегодня.

Так, В США и Канаде более 56 млн. человек или 10.2% от всего населения занимаются фитнесом (50.2 млн. из них приходится на США), что делает североамериканский рынок крупнейшим в мире. Объем рынка в денежном выражении занимает треть общемирового. Количество фитнес-клубов в одних Соединенных Штатах Америки (30 500) практически равно количеству клубов во всей Европе (46 000), при этом более 14% населения США занимаются фитнесом, что также является мировым рекордом [17, 19].

Несмотря на то, что среднее количество занимающихся фитнесом людей в Южной Америке составляет всего 3.6%, в каждой из стран ситуация отличается. Например, в Бразилии действует более 24 000 фитнес клубов, что делает страну вторым рынком мира.

Самыми спортивными странами Латинской Америки являются Мексика (2.8 млн. человек, занимающихся фитнесом, 7 800 клубов), Аргентина (2.3 млн. человек, 6 600 клубов). Равные показатели у Колумбии и Чили – по 0.5 млн. человек и 1 500 клубов [11].

Учитывая экономическую и политическую ситуацию в африканских странах неудивительно, что лишь 0.2% населения этого континента занимаются

фитнесом. Всего статистика говорит о 2.5 млн. человек, большая часть из которых приходится на ЮАР. Важно отметить, что экономика Южно-Африканской Республики стремительно развивается, а интерес к фитнесу и здоровому образу жизни у населения этой страны только растет – журнал Men's Health имеет рекордные тиражи в Южной Африке [14].

Суммарно на европейские страны и Россию приходится 46 000 фитнес-клубов и 42 млн. человек, занимающихся фитнесом (5.1% от всего населения). Однако очевидно, что ситуация с фитнесом в странах Западной и Восточной Европы кардинально отличается. Основными рынками являются Германия (7.9 млн. человек, 7 600 клубов), Великобритания (7.6 млн. человек, 5 900 клубов), Испания (6.4 млн. человек, 4 600 клубов) и Италия (4.2 млн человек, 6 000 клубов). На Россию приходится 1.7 млн человек и 3 300 клубов [51, 55].

Среди огромного населения Индия и Китая, суммарно превышающего 2.5 млрд. человек, не более 4 млн. регулярно занимаются фитнесом – всего 0.16%. При этом около миллиона занимающихся в фитнес-клубах проживают на территории Гонконга. Однако ситуация с развитием фитнеса в Японии и Южной Кореи в целом близка к европейской: на Японию приходится 4 млн занимающихся фитнесом и 3 500 клубов, на Южную Корею – 4 млн человек и 6 800 клубов (для сравнения, во всей Индии 1 200 клубов) [19].

Австралия и Новая Зеландия являются одними из наиболее спортивных стран во всем мире. В Австралии фитнесом занимаются 1.9 млн человек (8% населения), в Новой Зеландии – 0.5 млн. (12.5% от всего населения). Суммарно в странах действуют 3 100 клубов. При этом важно отметить, что в Австралии и Новой Зеландии действуют одни из наиболее жестких в мире законов по запрету курения (курить запрещено даже на улице), что говорит о реальной заботе о здоровье населения со стороны правительства.

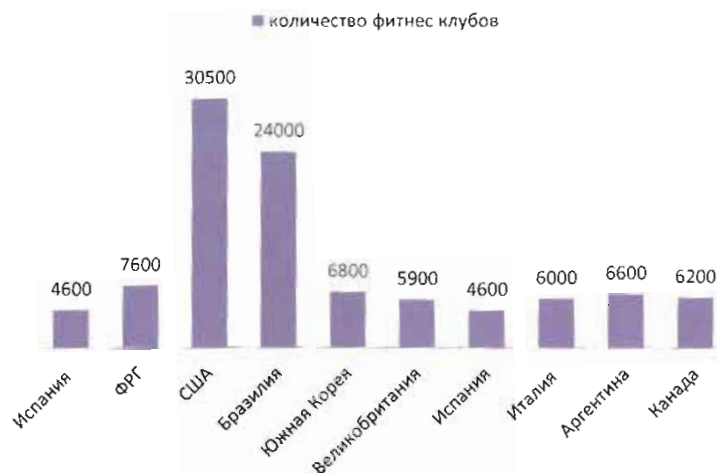


Рисунок 2 - Крупнейшие мировые рынки фитнеса

Фитнес-индустрия во всем мире является не только полезной, но и весьма прибыльной сферой. Вложения в здоровье и красоту являются сегодня самыми серьезными и окупаемыми.

По данным Международной ассоциации оздоровительных, спортивных и теннисных клубов, доход этого вида бизнеса в 2010 году только в США составил 11,6 миллиарда долларов [20].

Проведенные в США исследования показывают, что каждый доллар, вложенный в привлечение работников компании к программам физической активности, приносит до 3,43 доллара экономии за счет снижения расходов на медицинское обслуживание и оплату больничных листов. В 1956 году в США был создан Президентский совет по фитнесу и спорту, председателями которого в разные годы были Арнольд Шварценеггер, Флоренс Гриффит Джойнер, Джорж Аллен. В состав совета входят 20 выдающихся граждан страны: от знаменитых спортсменов до известных ученых.

2.2 Анализ российского рынка фитнес услуг

В России отношение к спорту всегда было особым. Так, для молодой социалистической страны важно было иметь сильное и здоровое население, которое при необходимости сможет защитить его с оружием в руках. Физическая культура прививалась с детства. В школах были обязательные уроки физкультуры, проводилось много соревнований между классами, районами, городами. Спорт был доступен для каждого, кто хотел им заниматься, вне зависимости от возраста. Многочисленные кружки и секции предоставляли такую возможность. Отдельно стоит упомянуть программу «ГТО» – «Готов к труду и обороне», в рамках которой проводились соревнования для самых разных возрастных групп, от 10 и до 60 лет. Можно сказать, что фитнес в Советском Союзе развивался уже тогда. Слова такого никто не знал, но «мода» на спортивные достижения и здоровый образ жизни царила уже тогда [47].

Новая глава в истории фитнеса в России открылась с ослаблением железного занавеса. Вместе с дешевыми боевиками и фильмами ужасов в Советский Союз проникли и первые кассеты с программами тренировки культуристов. Но тяжелая атлетика тогда носила западный привкус, а значит, была незаконной. Уже в конце 80-х годов стали появляться полуправильные «качалки» – примитивные тренажерные залы, в которых молодые люди учились наращивать и укреплять мышцы. Их расцвет пришелся на 90-е года. Но вместе с успехом качалки получили негативный образ с явным криминальным оттенком.

России фитнес-индустрия получила старт развития в премиальном сегменте. В 1989 году в СССР открылся первый фитнес-клуб. Произошло это в Ленинграде, при активном участии крупнейшей сети фитнес-клубов Швеции. Карта была весьма дорогой, что сформировало определенный круг посетителей. Тем ни менее, спрос значительно превышал предложение, и вскоре подобных заведений стало больше. И это было логично: старт в наиболее продвинутом сегменте с точки зрения включенности в мировые тренды. Фитнес в середине 90-х был моднейшим трендом, must-have для человека, причислявшего себя к

определенной социальной страте, способом самоидентификации. Человек за такой способ самоидентификации готов был платить большие деньги. Именно поэтому весь потенциал развития индустрии фитнеса был сосредоточен в высоко платежеспособном сегменте. Исчерпав этот сегмент, индустрия «опустилась» в средний и эконом-сегменты. Поскольку развитие началось с премиального сегмента, он был заполнен первым.

Постепенно между престижными фитнес-клубами и полулегальными качалками появилась обширная прослойка доступных для широкого круга заведений. Как правило, они предоставляют более скромный спектр услуг, но зато делают занятия спортом доступным для большинства [5,9].

В настоящее время российский региональный рынок фитнес-индустрии осваивает премиальный и средний сегмент, Москва и города-миллионники – тестируют рынок эконом и low cost. Движение в сторону сегмента «эконом» (low cost) обусловлено высокой плотностью конкурентной среды в сегменте «средний» (Middle) и практической заполненностью премиального сегмента (Premium).

Российскому фитнесу чуть больше 20 лет. Индустрия молодая, находится на этапе расширения, захвата новых территорий, на десятки лет отставая от зарубежных темпов. Не смотря на это, сегодня, тенденция роста этой услуги очевидна, отрасль динамично развивается, и ежегодно растет в среднем на 20%.

Этому свидетельствует открытие новых клубов, улучшение качества услуг, появление дополнительных услуг (фитнес-бар, кабинет массажа, психолога, детская комната и пр.), появление новых программ тренировок, увеличение количества посещаемых групп. Популярность завоевывают те клубы, которые охватывают все возрастные категории-клубы для всей семьи, с большим выбором услуг и программ. Сегодня существует около 2500 на территории России, из них в Москве около 500 заведений. Широкое распространение получили сетевые фитнес – бренды, которые развиваются по франчайзингу. Хотя многие предприниматели пытаются выйти из этой системы и создать собственную торговую марку.

Конкуренция среди клубов достаточно высока, особенно в элитных сегментах. Методы борьбы за клиентуру у фитнес – заведений различны: гибкая ценовая политика (скидки, акции), расширение ассортимента услуг, качественное оснащение (фирменное оборудование, комфортные условия), располагающий персонал, проведение досуга (праздники, вечеринки, детские мероприятия).

В России сегодня насчитывается по разным данным более трёх тысяч фитнес - клубов, большинство из которых расположено в Москве и Санкт-Петербурге.

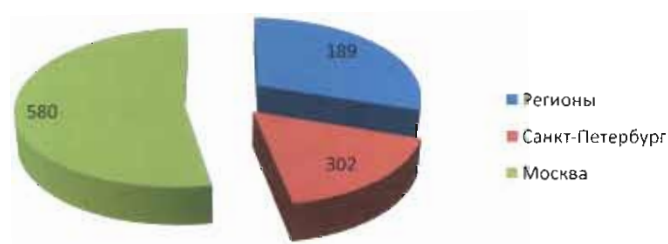


Рисунок 3 – Города-лидеры РФ по количеству фитнес-центров

Помимо перечисленных городов в топ также вошли Красноярск, Челябинск, Нижний Новгород, Омск, Пермь, Самара, Казань, Ростов-на-Дону, Волгоград и Уфа. Замкнул чарт Воронеж, где обнаружено всего 47 фитнес-залов.

Рейтинг по стоимости абонеента также возглавила Москва. Абонемент в фитнес-центр в столице в среднем обходится в 4,5 тысячи рублей в месяц. Второе и третье место заняли Екатеринбург (3 380 рублей за 30 дней занятий) и Санкт-Петербург (3 060 рублей).

В большинстве остальных городов средняя цена абонеента колеблется от 2,1 тысячи до 2,5 тысячи рублей (Ростов-на-Дону, Челябинск). Дешевле всего заниматься спортом в клубах Волгограда, Омска и Уфы. Жители этих городов платят за месячный абонемент около 1,7 – 1,8 тысячи рублей.

Таблица 2.1 – Средняя стоимость абонемента

Город	Цена, руб.
1. Москва	4 520
2. Екатеринбург	3 380
3. Санкт – Петербург	3 060

Сегмент фитнеса на рынке услуг в России является одним из наиболее динамичным. По данным профессиональных участников рынка фитнес-индустрии, ее рост составил порядка 30 – 40% в год в 2012 году, (около 70% за 2010 – 2015 гг). Рост рынка ограничивается ценами на аренду недвижимости, становящимися зачастую «неподъемными» для фитнес-услуг [26].

Одну из решающих ролей в окупаемости и рентабельности клубов играет его месторасположение. При грамотной организации и позиционировании клуба рентабельность может достигать 30 - 40%.

Позиционирование клубов по местоположению диктует их стремление в центры деловой активности. Большинство людей – воспитанников социалистической идеологии не привыкли, что за спорт и фитнес нужно платить, в советском прошлом эти вещи были бесплатными или почти бесплатными. А в центрах деловой активности концентрация людей, перешагнувших данный «психологический барьер», наиболее высока.

В настоящее время в России растет не только платежеспособность населения, но и изменяется их отношения к качеству сферы услуг, в том числе и к фитнесу. Становится не только престижным, но и психологически комфортным пользоваться комплексными услугами высокого качества, использовать современные технологии и технику, в том числе – и современное спортивное оборудование и Фитнесс программы. Тем самым наиболее оправданными и рентабельными становятся полноформатные клубы, предлагающие разнообразные комплексы услуг, в том числе и не стандартные.

На рисунке 4 представлен процент людей, занимающихся фитнесом от общей численности населения различных стран.

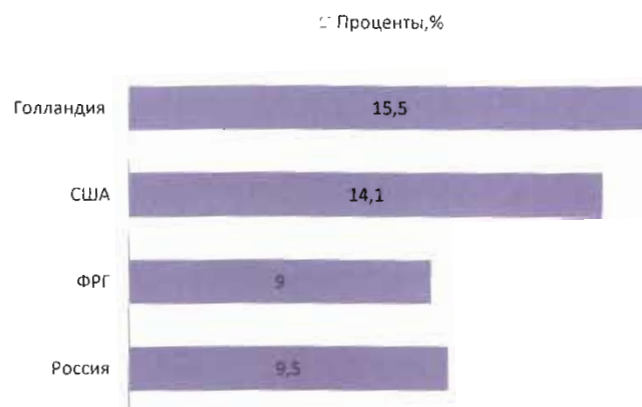


Рисунок 4 – Процент занимающихся фитнесом от общей численности населения стран

Диаграмма показывает, что Россия достигла уровня по проценту занимающихся фитнесом 9,5% от общей численности населения.

Из тенденций фитнес-индустрии в России можно отметить следующие:

- активный рост индустрии за счет регионов;
- фитнес становится массовым, перестает быть услугой для платежеспособных;
- фитнес перестал быть демонстрацией статуса, стал образом жизни;
- активное развитие в сторону бюджетного (low cost) сегмента;
- развитие студийного формата: студии йоги, бега, танцев и др.

Из тенденций в развитии программ тренировок:

- фитнес «вышел на улицу»: большое количество программ проводят на свежем воздухе, бег стал одной из форм ЗОЖ;

– фитнес «для жизни»: функциональный тренинг – одна из главных тенденций в фитнесе. Это программы, воспроизводящие нагрузки и усилия, с которыми человеку приходится иметь дело в жизни;

– в фитнес пришли пожилые – 10 – 15 % клиентов фитнеса – люди старше 50 лет.

Тенденция роста этой услуги очевидна, и с каждым годом фитнес притягивает все большее число людей, население страны все больше приобщается к здоровому образу жизни. Подобно жителям других стран, россияне также уделяют немало времени тренировкам и занятиям в клубах.

2.3 Анализ опыта фитнес-индустрии Челябинска

За последний год, с января 2015 года по январь 2016 года, число фитнес-клубов в Челябинске увеличилось примерно на треть. Все больше жителей города делают выбор в пользу спорта и здорового образа жизни. На сегодняшний день в Челябинске – крупном городе, численность жителей которого сейчас превышает 1 миллион, открыто и полноценно функционируют порядка 170 фитнес – центров в различных районах города. Студий йоги стало больше на 20%, сейчас их число составляет больше 65. Тем не менее, по степени проникновения фитнес-услуг столица Южного Урала значительно отстает от большинства крупных российских городов, в частности, от Екатеринбурга – абсолютного уральского лидера.

В последнее время в Челябинске появляется все больше локаций для занятий спортом: это и открытые площадки с тренажерами и турниками, и фитнес-центры с профессиональным оборудованием и персональными тренерами. Фитнес-клубы предлагают за отдельную плату дополнительные услуги, непосредственно связанные с занятиями спорта и ведением здорового образа жизни: массаж, солярий, косметология, диетология, бары, рестораны, парикмахерские, магазины спортивного питания, спа. Наиболее востребованные услуги жителей Челябинска представлены на диаграмме ниже.

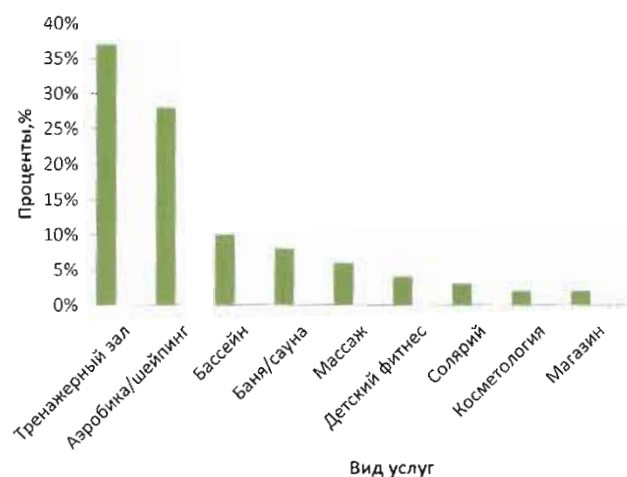


Рисунок 5 – Наиболее востребованные услуги фитнес-клубов

Диапазон цен на годовые абонементы в челябинские фитнес-клубы составляет в среднем от 15–25 тысяч рублей, в клубы сегментов «средний» и «средний минус» до 140 тыс. (пример: фитнес-центр отеля «Видгоф»).

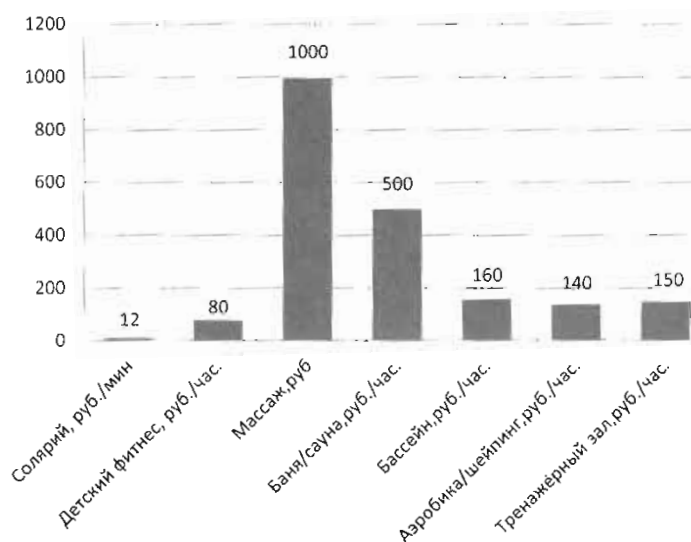


Рисунок 6 – Средние цены на услуги фитнес-клубов в Челябинске

В фитнес-клубах Челябинска проведено анкетирование клиентов при помощи анкеты. Ответы на анкету показали, что основной проблемой и причиной посещения респондентов фитнес-залов является лишний вес, необходимость формирования и поддержания стройной фигуры и красивого тела. Особенно это волнует молодых людей, в возрасте от 16 до 35 лет.

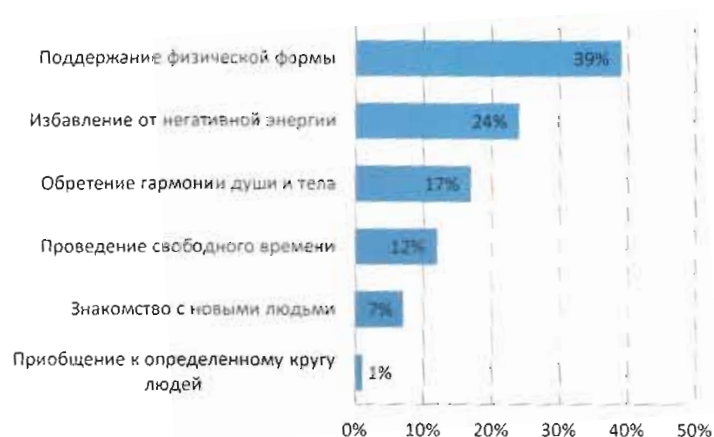


Рисунок 7 – Мотивы посетителей фитнес-клубов

На рынке фитнес-услуг города представлены и крупные сетевые игроки. Летом 2014-го года в Челябинске начал работу крупнейший фитнес-клуб – проект компании Fitness Holding – «Citrus» с общей площадью более 5000 кв. м., предложивший жителям города самые актуальные направления фитнеса, более 150 видов групповых тренировок и возможности комплексных тренировок в просторном тренажерном зале на более чем 1000 кв.м в режиме 24/7.

2016-й ознаменовался выходом на региональный рынок новых сетевых игроков. 15-го января в городе состоялось официальное открытие спортивного центра Fit-Studio, являющегося частью федерального сетевого проекта, развиваемого в столице Южного Урала по франшизе. Сетевой фитнес-клуб площадью более 1000 кв.м, с современным оборудованием AeroFIT для функционального тренинга, кроссфита, пилатеса и йоги, а также с зоной детс **кого**

фитнесса, усилит конкуренцию в регионе. Порог наполняемости в клубе в настоящее время составляет 30% от запланированного, к концу года ожидается выход на 70%. Помимо этого, сеть Fit-Studio планирует в ближайшее время открытие еще двух фитнес-центров в Каспийске и Волжске. Выхода на окупаемость владельцы новых фитнес-клубов планируют достичь в течение 2-х – 3-х лет [3,4].

Вместе с тем, многие из фитнес-клубов города по итогам января отметили отток клиентов: падение покупательной способности россиян сказывается на потребительском рынке и в этом регионе.

Fit-Studio – далеко не единственная компания, чей фитнес-проект был реализован в Челябинске за последний год. Однако фитнес-индустрию в Челябинске и регионе по-прежнему характеризуют как слабо развитую: несмотря на новые открытия клубов и выход сетевых игроков, рынок фитнес-услуг не сформирован и не консолидирован. Большинство клиентов новых и уже давно представленных на рынке клубов зачастую не знакомы с комплексными программами по достижению фитнес-целей и пока еще не всегда готовы за них платить.

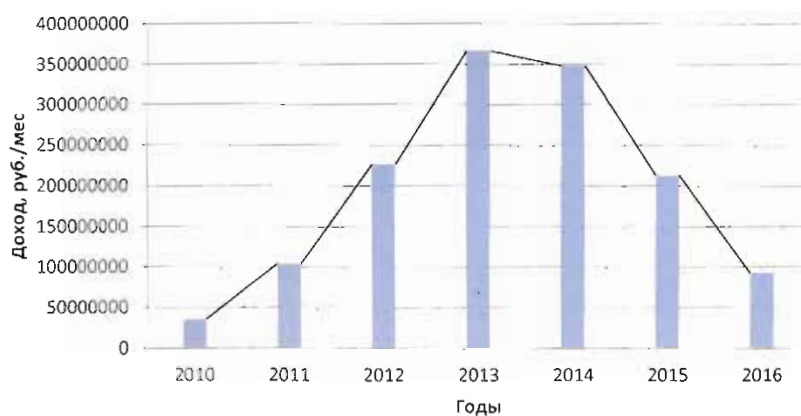


Рисунок 8 – Доходы фитнес-клубов Челябинска

Рисунок 2.8 показывает, что в 2013 году в фитнес-индустрии «работают» большие деньги – до 367 млн руб./месс.

На основании статистических данных и проведенного в данной главе исследования тенденций международного и отечественного рынков фитнес-услуг, можно сделать вывод, что отрасль перспективна и есть основания для развития фитнеса в Челябинске в том числе.

Сделан вывод, что по степени проникновения фитнес-услуг Челябинск также значительно отстает от большинства городов-миллионников России, в частности, Екатеринбурга. Несмотря на то, что местный рынок обладает некоторой емкостью и форматом, у него нет определенных сформировавшихся правил игры, нет стратегии по вовлечению в фитнес новых приверженцев здорового образа жизни, нет маркетинговых активностей по продвижению фитнес-продуктов. Тем не менее, Челябинск имеет все предпосылки для развития фитнеса.

3. АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТИ ОТКРЫТИЯ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ФИТНЕС ЗАЛА НА ПРИМЕРЕ ПРЕДПРИЯТИЯ «ФОРМА»

3.1 Описание инвестиционного проекта по открытию дополнительного фитнес-зала организации «Форма», анализ среды проекта

Фитнес-клуб – это спортивно-оздоровительный комплекс, в котором под руководством опытных инструкторов проходят занятия различными видами аэробики, а также упражнения на тренажерах по индивидуально подобранным программам.

В фитнес-индустрии перед потенциальным инвестором стоит три возможных варианта инвестирования финансовых средств: создание нового фитнес-клуба «с нуля», покупка готового бизнеса, покупка франшизы действующей сети фитнес-клубов. В данном случае планируется открыть дополнительный фитнес-зал для существующей студии фитнеса и танцев «Форма».

Предпосылкой для создания проекта является налаженная успешная деятельность фитнес-студии, накопленная база клиентов и их лояльность, прибыльность по итогу годовой деятельности и благоприятный экономический прогноз в отрасли.

Индивидуальное предприятие «Форма» функционирует с 1 июня 2015 года и оказывает услуги в сфере спорта и красоты. Студия расположена по адресу г. Челябинск, Комсомольский проспект, д. 122, телефон: 750-62-72. Режим работы – с 8:00 до 21:00.

Директор – Лежнина Анастасия – сертифицированный тренер Первой Школы Фитнеса (Александр Дубков, г. Москва), Центра подготовки профессионалов фитнеса, а также руководитель и наставник проектов по снижению веса в Челябинске.

В основе замысла студии лежит идея о поддержании красоты и здоровья тела на европейском уровне для всей семьи. Студия располагает двумя залами

для групповых программ, дополнительно предоставляет услуги парикмахера, массажиста, визажиста, ногтевого сервиса, солярия, а также осуществляет продажу спортивного питания и профессиональной косметики.

Концепция студии определяет занятия для каждого из членов семьи. Здесь каждый, как взрослый, так и ребенок, сможет выбрать занятие по душе. «Форма» предлагает широкий выбор танцевальных направлений: тверк, стрип-пластика, регетон, хип-хоп и др.; и направлений фитнеса: йога, шейпинг, стретчинг, пилатес, степ-аэробика, коррекция фигуры, «бразильские ягодичцы», супер-пресс. Особенно широк выбор направлений для детей: тхэквондо, эстрадный танец, хип-хоп, baby dance, комплексная растяжка.

Помимо проведения регулярных занятий, «Форма» проводит тренинги и семинары, посвященные спорту и здоровому образу жизни, а также активно участвует в жизни города, успешно реализуя и поддерживая социальные проекты, направленные на развитие фитнеса и красоты тела.

Не так давно в Челябинске, при участии коллектива студии, стартовал проект «Новое тело за 33 дня». Жители города посетили бесплатный семинар на тему правильного и спортивного питания, приняли участие в дегустации и смогли получить программу правильного питания бесплатно. Все желающие смогли зарегистрироваться в качестве участника и стать потенциальными обладателями красивых и здоровых тел.

Начать заниматься и прогрессировать всегда поможет дружный коллектив – тренерский состав студии «Форма». Сейчас тренерская команда представлена 8 профессионалами, включая саму Анастасию Лежнину. Она лично ведет занятия и персональные тренировки с посетителями.

Целевой рынок для открываемого фитнес-клуба – центр города Челябинска, т.е. часть Центрального и Советского районов, прилегающих к парку им. А.С. Пушкина. Выбор района обусловлен тем, что в центральной части города расположено большинство офисов, бизнес-центров, учебных заведений и торговых комплексов, работники которых обладают схожими потребностями и

привычками и обеспечивают покупательский спрос по отношению к услугам фитнес-залов

Целевой сегмент для открываемого фитнес-клуба – жители центра и работающие в центре Челябинска жители, в том числе действующие посетители «Формы», в возрасте от 18 до 40 лет, имеющие детей, ведущие активный образ жизни и желающие поддерживать стройную фигуру и красивое тело. В основном это люди, живущие или работающие в 10 минутах езды от клуба.

Студия «Форма» реализует свои услуги по средним ценам. Планируется открытие фитнес-клуба класса «Эконом».

Основные конкуренты – юридические и физические лица, соперничающие, то есть выступающие в качестве соперника по отношению к другим предпринимательским структурам или предпринимателям на всех этапах организации и осуществления предпринимательской деятельности.

Конкуренты планируемого к открытию в центре Челябинска фитнес-клуба класса «Эконом» представлены в таблице ниже.

Таблица 2 – Основные конкуренты планируемого к открытию зала

Наименование организации	Адрес
Manhattan M	Энгельса, 26а
Атлетика	Сони Кривой, 54
Vlada	Ул.Пушкина, 27а
Мегаспорт	Комсомольский проспект, 34д
Дарис	Ул.Курчатова, 19к, 2 цокольный этаж
Fit Curves	Ул.Гагарина 18; ул.Молодогвардейцев, 55а; ул.Дегтярева, 45; ул.Салютная, 10
Восход	Ул.Новороссийская, 81
Fitlife	Ул.Тухачевского, 3
Family Fitness	Ул. Художника Русакова, 7в
Fit Zone	Шоссе Металлургов, 49а
Баланс	Ул.Образцова, 26а
Крепость	Ул.Образцова, 26а
Sv-studio	Ул.Дягтерева 27
Фитнес-леди	Металлургов Шоссе, 70б
Pro Sport	Ул.Молдавская, 16
Респект	Ул.Отрадная,25

Продолжение таблицы 2

Наименование организации	Адрес
Fit Time	Ул.Барбюса,61
Олимп	Ул.Бажова, 91
Пик формы	Проспект Победы, 384
Сатори	Ул.Салавата Юлаева,34
Pretty Woman	Ул.Барбюсса
Леди фитнес	Свердловский проспект, 31
Территория спорта	Ул.Салавата Юлаева,34

Рассмотрим факторы среды открываемого в Челябинске фитнес-клуба.

Экономика РФ переживает не самые простые времена, тем не менее, люди продолжают тратить больше времени и денег на то, чтобы поддерживать здоровье, улучшать форму тела и получать удовольствие от физических нагрузок.

В Челябинске на 1,1 миллион населения около 300 фитнес-клубов. Клубов в непосредственной близости от места проживания или работы недостаточно и клиенты вынуждены ездить по городу, искать место для парковки, тащить свои вещи.

Кроме того, фитнес-клубы открыты с 9 утра до 9 вечера и закрыты в воскресенье, т. е. работают практически в часы не особенно удобные для работающих клиентов. Большинство работающих фитнес-клубов в Челябинске реализуют свои услуги по достаточно высоким ценам. Ценовая политика открываемого будет демократична.

Понимая проблемы клиентов и стараясь приложить весь полученный опыт, новая «Форма» будет работать в самом центре города, ежедневно с 8 утра до 10 вечера, включая воскресенье. Клуб сделает жизнь своих новых и постоянных клиентов более удобной и комфортной, исключив проблемы с транспортом, помещением, оборудованием и временем для занятий. Занятия фитнесом станут еще доступнее и безопаснее.

Для разработки стратегии поведения фирмы используется такой инструмент как SWOT-анализ.

Анализ внутренней среды включает рассмотрение сильных и слабых сторон предприятия.

Сильные стороны. Фитнес-клуб, на базе которого планируется создать дополнительный, уже имеет определенную долю рынка. Открываемый фитнес клуб уже будет иметь опыт, имя, репутацию и наработанную клиентскую базу. Фитнес-клуб предлагает уже известный продукт, полезный сервис по доступной цене для того, чтобы сберечь деньги и время клиентов.

Слабости. Доля рынка не так велика, как у некоторых конкурентов. Отсутствие тренажерного зала.

Анализ внешней среды включает рассмотрение возможностей и угроз

Возможности. Расходы граждан на красоту и здоровье в Челябинске растут, включая и занятия физической культурой. Спрос на услуги по уходу за телом и его частями тоже. В связи с мировой популяризацией здорового образа жизни, с каждым годом становится все больше людей, особенно женщин, которые хотят поддерживать красивое и здоровое тело, а также ухаживать за собой. Средний доход Челябинцев (покупательная способность) растет и составляет в настоящее время 20 тыс. руб./мес. Люди стремятся тратить больше времени и денег на удовольствия и развлечения, а не на работу по дому.

В конце концов, услуги фитнеса – растущая отрасль экономики. По прогнозам сфера фитнес-услуг будет в Челябинске постоянно расти, т.к. она заполнена только на 30 – 40 %.

Клуб может уменьшить постоянные расходы при увеличении объемов продаж.

Угрозы. Конкуренция со стороны существующих фитнес-клубов и появление новых в Челябинске. Развитие технологий может дать возможность занятий фитнесом дома с помощью специальных домашних тренажеров.

Разработанная концепция фитнес-клуба заключается в сочетании проверенных на практике технологий стандартного качества, стильного минималистического интерьера и невысокой стоимости абонемента.

Площадь помещений составит 400 кв.м. Стиль дизайна помещений – esominimalism, клуб позиционируется в классе «Эконом». Основной доход клуба – выручка от продаж абонементов. Располагаться клуб будет в самом центре города Челябинска. Целевые клиенты – молодые люди, желающие поддерживать здоровый образ жизни.

В клубе планируется два основных зала (аэробика и детский фитнес) и четыре дополнительных (массажный кабинет, солярий, парикмахерский и ногтевой кабинет).

В новом фитнес-клубе будет действовать линейно-функциональная структура управления, которая представлена на рисунке 10.



Рисунок 9 – Организационная структура управления фитнес-клубом

Директор осуществляет управление фитнес-клубом, контроль за деятельностью других работников, планирование и прогнозирование деятельности, принимает решения относительно развития и функционирования клуба, координирует деятельность подчиненных. Он организует маркетинговые

мероприятия (продвижение клуба на рынок, отслеживание ситуации на рынке, стимулирование спроса и привлечение новых клиентов).

Администраторы осуществляют оперативное управление клубом, решают текущие вопросы, контролируют деятельность мастеров и инструкторов, осуществляют подбор персонала, составляет расписание занятий, регистрируют клиентов, оформляют абонементы и разовые посещения занятий и солярия, помогают в выборе подходящих занятий, беседуют с клиентами и по мере необходимости совершают звонки.

Инструкторы проводят занятия в соответствии с расписанием, помогают клиентам в адаптации к занятиям, разъясняют по просьбам вопросы, связанные с питанием, спортом и здоровьем.

Выводы по второй главе. В данной части работы был проведен анализ зарубежного и внутреннего рынков фитнес-индустрии. Были приведены статистические данные, на основании которых можно утверждать, что отрасль фитнеса на сегодняшний день имеет разный уровень развития в разных странах, тем не менее, наблюдается общая оценка роста объемов рынка, в целом популярность фитнеса в мире оценивается как высокая.

Количество людей, ведущих активный и здоровый образ жизни и, соответственно, занимающихся фитнесом растет с каждым годом, как в России, так и за рубежом. В связи с этим открывается все больше фитнес-клубов.

На фоне активного развития фитнеса в Челябинске, планируется открытие дополнительной студии фитнеса «Форма».

3.2 Оценка инвестиционной привлекательности проекта

Для открытия фитнес-клуба требуется произвести закупку оборудования и комплектующих. В таблице 2 представлены конкретные вложения в основные фонды, необходимые для обустройства фитнес-клуба.

Таблица 3 – Вложения в основные фонды

Наименование	Кол- во, шт.	Цена за ед., руб.	Общая сумма, руб.
1. Мяч для фитнеса	14	466	6 524
2. Коврик для йоги	14	590	8 260
3. Степ-платформа	14	740	10 360
4. Гантель 1,5 кг	6	220	1 320
5. Гантель 3 кг	4	450	1 800
6. Комплект оборудования для массажного кабинета	1	10 000	10 000
7. Солярий вертикальный	1	35 600	35 600
8. Соковыжималка	1	7 000	7 000
9. Душевая кабина	2	20 100	40 200
10. Мебель			
11. Стойка ресепциониста	1	1 486	1 486
12. Кулер	1	1 500	1 500
13. Стол для бара	10	2 000	20 000
14. Высокие стулья для бара	8	1 100	8 800
15. Стулья для бара	25	950	23 750
16. Оргтехника			
17. Компьютер	4	10 000	40 000
18. Принтер\факс	2	1 500	3 000
19. Музыкальный центр	1	3 000	3 000
20. Зеркала	4	4 800	19 200
21. Вентиляция	4	25 000	100 000
22. Светильник	50	650	32 500
23. Вешалки для одежды	30	80	2 400
24. Полки для обуви	2	1 300	2 600
25. Скамейки для раздевалки	25	650	16 250
26. Барная стойка	1	23 600	23 600
27. Холодильник	1	23 600	23 600
28. Диван для посетителей	3	1 550	4 650
29.20. Кресло	2	1 300	2 600
30.21. Шкафчик для раздевалки	50	400	20 000
ИТОГО	-	-	470 000

Всего вложения в основные фонды составят 470 000 рублей.

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

Таблица 4 – Вложения в оборотные фонды

Наименование	Сумма, руб.
Аренда	70 000
Зп персонала 1 месяц	99 000
Интернет-подключение	600
Расходные материалы	8 000
Общехозяйственные расходы	6 000
Ремонт помещения	100 000
Затраты на регистрацию предприятия	15 000
Затраты на рекламу	10 000
Всего	310 600

Также требуются произвести дополнительные затраты на ремонт помещения – 100 000 рублей, затраты на регистрацию организации – 15 000 и первоначальную рекламу, в которую входят оплата вывески, печать листовок, печать визиток – всего, планируется потратить на рекламу 10 000 рублей. Итого, затраты на функционирование проекта в первый месяц составят: 310 600 руб.

Сумма капитальных вложений составит: $470\,000 + 310\,600 = 780\,600$ руб.

Средства формируются за счет кредита – 40 000 рублей, займа в размере 200 000 рублей и собственных сбережений в размере 180 600 рублей.

Кредит планируется взять в Сбербанке под 16% годовых по программе «Создание малого бизнеса» на 3 года. Ниже представлены этапы погашения кредита.

Таблица 5 – Кредит руб.

Год	Долг на начало года	Процент	Тело кредита	Общий платеж	Долг на конец года
2016	400 000	64 000	133 334	197 334	202 666
2017	202 666	32 427	133 335	165 762	36 904
2018	36 904	5 905	133 336	139 241	0
ИТОГО	–	102 331	–	502 336	–

По займу (200 000 рублей) планируется расплатиться также за 3 года:
1-й год – 70 000 рублей, 2-й год – 90 000 рублей, 3-й год – 40 000 рублей.

В нижеприведенной Таблице 3 перечислены все необходимые расходные материалы для работы клуба на месяц:

Таблица 6 – Материалы (переменные издержки)

Наименование	Кол-во, (шт)	Цена за ед., руб.	Общая сумма, руб.
Косметика для массажа	20	150	3 000
Компоненты сока	–	–	600
Спортивный энергетик	50	40	2 000
Аминокислота	50	50	2 500
Кофе	5	200	1 000
Чай	10	150	1 500
ИТОГО в месяц			10 600

Годовые расходы на материалы составят 127 200 рублей.

Для того, чтобы начать работу фитнес-клуба необходимо помещение в котором будут располагаться раздевалка для посетителей и тренеров, залы для занятий, массажный кабинет солярием, а также оборудованная компьютером стойка ресепциониста и фитнес-бар. С данной целью планируется аренда помещения площадью равной 350 кв.м. на первом этаже жилого многоэтажного дома в Центральном районе.

В развивающийся центр планируется набрать персонал, перечисленный в Таблице 7 ниже:

Таблица 7 – План по персоналу

Должность	Количество, чел.	ФОТ руб./мес.
1. Директор-маркетолог	1	20 000
2. Ресепционист	2	20 000
3. Уборщица	1	6 000

4. Тренеры	3	48 000
5. Массажист	2	25 000
ИТОГО в месяц:		119 000

Годовая сумма заработной платы составит 1 428 000 рублей. Отчисления во внебюджетные фонды 30% от з/п в месяц – 35 700 рублей, в год – 428 400 рублей. ФОТ месячный составит 154 700 рублей, годовой 1 856 400 рублей.

Текущие ежемесячные расходы (постоянные издержки), без которых невозможно нормальное функционирование предприятия представлены ниже в Таблице 8. В них включены коммунальные платежи, оплата телефонной связи и интернета, а так же аренда.

Таблица 8 – Накладные расходы (рассчитанные на месяц)

Наименование	Сумма, руб.
Интернет	500
Телефон	500
Коммунальные платежи	6 000
Вода для кулера	160
Аренда помещения	70 000
Мобильная связь	1 000
Реклама – акции	5 000
Канцелярия	300
ИТОГО в месяц	83 460

«Форма» работает по упрощенной системе налогообложения и отчисляет по 6 % от прибыли ежемесячно. Согласно пп.1 п.3.1 статьи 346.21 НК РФ, индивидуальный предприниматель, работающий по такой системе, имеет право уменьшить сумму исчисленного налога на сумму страховых взносов во внебюджетные фонды, но не более, чем на половину. Если использовать данную возможность, то годовая сумма налоговых отчислений составит 194 940 тыс. руб.

Амортизационные отчисления, рассчитываемые линейным способом из стоимости принятых на баланс предприятия основных средств, за год составят (при сроке полезного использования равному 10 годам): $470\,000 / 10 = 47\,000$ тыс. руб. в месяц.

Далее перейдем к расчету годовой выручки. Для этого необходимо расписать все виды предоставляемых услуги и конкретную стоимость каждой из них (таблица 9).

На первоначальном этапе, студия сделает акцента на непосредственном проведении занятий фитнесом и продаже абонементов, в дальнейшем планируется дополнительно оборудовать маникюрный и парикмахерский кабинеты, а так же стойку с профессиональной косметикой Рaese для реализации.

Таблица 9 – Цены и услуги

Услуга	Цена, ед.	Клиентов в день	Выручка
1.Зал фитнеса	285	30	5 700
2.Солярий	200	25	5 000
3.Массаж	500	7	3 500
4.Напитки	100	10	1 000
Выручка в день:	—	—	18 050
в месяц	—	1860	541 500
в год	—	—	6 498 000

Можно сделать вывод, что предполагаемая выручка, приносимая дополнительным клубом «Форма» в размере 6 498 000 рублей в год отражает довольно неплохую доходность при вычете всех затрат.

Чтобы расчеты денежного потока от инвестиционного проекта были наиболее объективны и как можно более точно отражали действительность, необходимо произвести дисконтирование денежного потока, для этого необходимо рассчитать ставку дисконтирования. Рассчитаем ставку

дисконтирования, используя полную формулу Фишера:

$$(1+E) = (1+r_m) \times (1+j) \times (1+r), \quad (11)$$

где E – ставка дисконтирования;

r_m – минимальная реальная доходность (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. При этом в качестве основы для расчетов всегда берутся безрисковые инвестиции, такие как государственные облигации РФ, текущая доходность пятилетних государственных облигаций составляет 10,23.

Расчет ставки дисконтирования по периодам проекта по формуле (11):

$$- E = (1 + 0,0825) \times (1 + 0,13) \times (1 + 0,04) - 1 \times 100\% = 27\%$$

$$- E = (1 + 0,0825) \times (1 + 0,12) \times (1 + 0,04) - 1 \times 100\% = 26\%$$

$$- E = (1 + 0,0825) \times (1 + 0,11) \times (1 + 0,04) - 1 \times 100\% = 25\%$$

Таблица 10 – Расчет ставки дисконтирования

Обозначение	Показатель	Значение, %		
	Содержание	2017	2018	2019
R_m	Ставка рефинансирования ЦБ РФ	8	8	8
J	Уровень инфляции	13	12	11
R	Премия за риск	4	4	4
E	Ставка дисконтирования	27	26	25

Уровень инфляции установлен исходя из прогноза Минэкономразвития РФ на 2016 год. Стоит отметить, что премия за риск выбирается исходя из степени рискованности конкретного проекта, например, для новых наиболее рискованных проектов, это значение, как правило, находится в диапазоне 10 – 15%.

Премия за риск данного проекта установлена, исходя из методики оценки рисков новых проектов предприятий, относительно текущей деятельности и оценивается в 4%.

Зная ставку дисконтирования, можно перейти к расчету дисконтированных методов оценки инвестиционной привлекательности проекта.

Ниже, в таблице 9, расписан и рассчитан денежный поток инвестиционного проекта.

Таблица 9 – Расчет денежного потока проекта

Показатель	Периоды		
	01.07.16 – 30.06.17	01.07.17 – 30.06.18	01.07.18 – 30.06.19
Капитальные вложения	780 600	–	–
Выплаты по кредиту	197 334	165 762	139 241
Выплаты по займу	70 000	90 000	40 000
Переменные издержки	127 200	127 200	127 200
Постоянные издержки	3 586 594	3 799 722	3 723 201
Амортизация	47 000	47 000	47 000
Аренда	770 000	840 000	840 000
ЗП+отчисления	1 701 700	1 856 400	1 856 400
Выручка 1	3 078 000	3 161 000	3 300 000
Выручка 2	1 800 000	1 911 000	2 013 000
Выручка 3	1 260 000	1 300 500	1 331 200
Выручка 4	360 000	360 000	360 000
Общая выручка	6 498 000	6 732 500	7 004 200
УСН 6%	194 940	201 975	210 126
CF	2 441 326	2 448 628	2 780 547
CF дисконтированный	1 922 304	1 943 356	2 225 082
Накопленный дисконтированный денежный поток	1 922 304	3 865 660	6 090 742
Ставка дисконтирования, %	27	26	25
NPV	5 310 142		

3.3 Оценка инвестиционной привлекательности проекта

1. Чистый доход NV(сальдо денежного потока) за расчётный период рассчитывается по формуле (1):

$$NV = 2\,441\,326 + 2\,448\,628 + 2\,780\,547 - 780\,600 = 6\,889\,902 \text{ руб.}$$

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

2. Норма прибыли ARR (средняя величина прибыльности проекта) (формула (2)):

$$ARR = ((2441326 + 2448628 + 2780547) / 3) / 780\,600 \times 100\% = 2556834 / 780600 = 3,27 \times 100\% = 327\%$$

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

3. Недисконтированный срок окупаемости PP рассчитаем по формуле 3:

$$PB = 780600 / ((2\,441\,326 + 2\,448\,628 + 2\,780\,547) / 3) \times 12 = 3,6 \text{ мес.}$$

Таким образом, инвестиции в данный проект будут покрыты чуть меньше чем за 4 месяца.

4. Индекс доходности PI (формула (4)):

$$PI = (2\,441\,326 + 2\,448\,628 + 2\,780\,547) / 780\,600 = 9,8.$$

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 9,8 рубля прибыли.

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 рассчитывается по формуле (6):

$$NPV = 1\,922\,304 + 1\,943\,356 + 2\,225\,082 - 780\,600 = 5\,310\,142 \text{ руб.}$$

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

2. Дисконтированный индекс доходности DPI (формула (7)):

$$DPI = (1\,922\,304 + 1\,943\,356 + 2\,225\,082) / 780\,600 = 7,8.$$

Вывод: на каждый вложенный в проект рубль будет приходиться 7,8 рублей прибыли, следовательно, данный проект можно считать эффективным.

3. Дисконтированный период окупаемости DPB – это время, требуемое для покрытия начальных инвестиций за счет чистого дисконтированного денежного потока (формула 8):

$$DPB = 780\,600 / (1\,922\,304 + 1\,943\,356 + 2\,225\,082) / 3 = 0,38 \times 12 = 4,1$$

Таким образом, в четвертом году проекта будут покрыты инвестиционные затраты.

4. Дисконтированная норма прибыли IRR (внутренняя норма доходности)

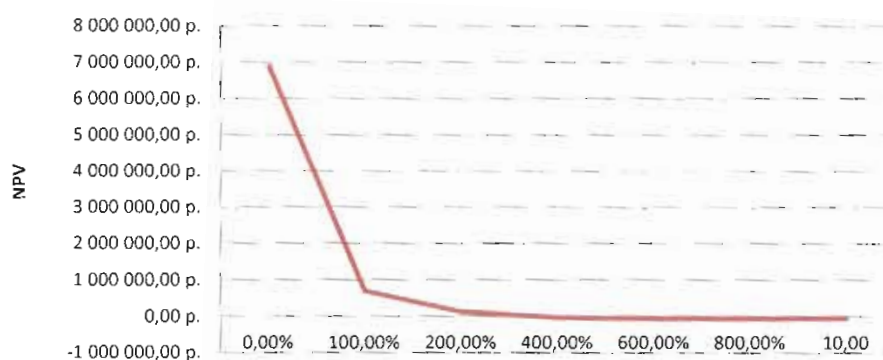


Рисунок 10 – График ВНД

Построенный график ВНД отражает процентную ставку, при которой чистый дисконтированный доход от реализации проекта будет равным нулю. На графике $ВНД \approx 310\%$. Таким образом, ВНД превышает максимальную используемую в расчетах ставку дисконтирования, а значит, проект можно считать эффективным.

Для наглядности все рассчитанные выше простые и дисконтированные показатели сведены в таблицу 10, представленную ниже:

Таблица 10 – Показатели эффективности проекта

Простые показатели	Значение	Дисконтированные показатели	Значение
NV, руб.	6 889 902	NPV, руб.	5 310 142
PI	9,8	DPI	7,8
PB, мес.	3,6	DPB, мес.	4,1
ARR, %	327	IRR, %	310

3.4 Анализ безубыточности проекта

Для расчета точки безубыточности используют показатели переменных, постоянных и общих издержек.

Точка безубыточности (порог рентабельности) – такое значение выручки от реализации, при котором предприятие не имеет убытков, но и не получило прибыли, т. е. это результат от реализации услуг после возмещения переменных издержек.

В данном случае маржинального дохода достаточно для покрытия постоянных издержек, а прибыль равна нулю.

Вычислим критический объем производства услуг создаваемого фитнес-клуба:

- Выручка (TR) = 6 498 000 руб.
- Постоянные издержки (FC) = 3 586 594 руб.
- Переменные издержки (VC) = 127 200 руб.
- Переменные издержки на единицу продукции (AVC) = $127\,200 / 25\,920 = 5$ руб.
- Общие издержки (TC) = $3\,586\,594 + 127\,200 = 3\,713\,794$ руб.
- Средняя цена за услугу (P) = 271 руб.

$$Q = 3\,586\,594 / (271 - 5) = 3\,586\,594 / 266 = 13\,483 \text{ услуги.}$$

Таким образом, при оказании 13 483 услуг в год фитнес-клуб окупит издержки, то есть не понесет убытков и не принесет прибыли. Ниже на рисунке 11 представлен график точки безубыточности проекта.

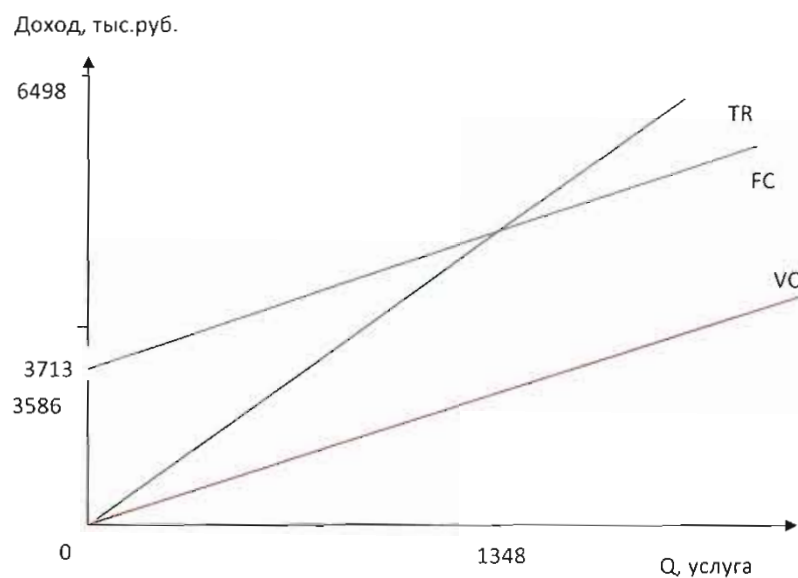


Рисунок 11 – График безубыточности

Проведенный анализ безубыточности показал, что проект обладает достаточным запасом финансовой прочности, что делает его более устойчивым к рискам и отражает его привлекательность для инвестора.

3.5 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 издержек и стоимость предлагаемых услуг – в качестве факторов, влияние которых нужно выявить (влияние переменных издержек оценивать нецелесообразно, ввиду их низкой величины в 2000р. для первого года проекта). 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.

Рассмотрим влияние изменения цены услуг на NPV:

Подробные расчеты в виде таблиц приведены в Приложении А.

Исходя из проведенных расчетов влияния изменения факторов на NPV проекта, составим обобщающую таблицу, которая также будет включать и влияние факторов, рассчитанных аналогичным образом.

Таблица 16 – Влияние факторов на NPV

Факторы	Изменение факторов				
	-20 %	-10%	0	10%	20%
NPV (P)	2 289 965	3 800 053	5310142	6 820 231	8 330 319
NPV (Q)	2 289 965	3 800 053	5310142	6 820 231	8 330 319
NPV(FC)	6 169 903	5 740 023	5310142	4 880 262	4 450 381

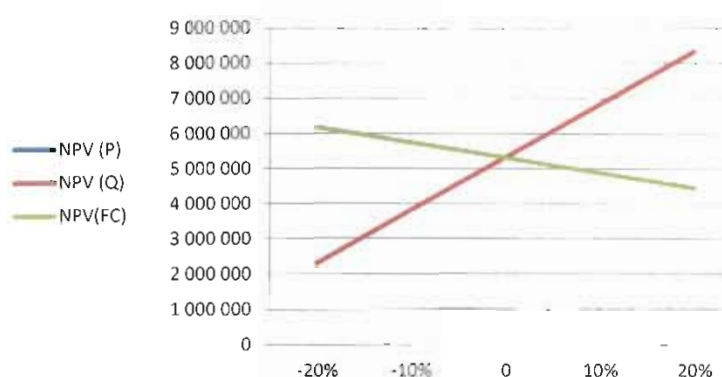


Рисунок 12 – График чувствительности

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

1) влияние факторов цены и объема оказалось одинаковым: при увеличении на 20 % проект теряет около 3 млн. руб., однако из этого не следует слабая устойчивость проекта к изменению цен.

2) наименьшее влияние на NPV проекта показал фактор изменения постоянных издержек, даже при 20% увеличении которого NPV проекта составит 4 450 381 руб.

Из результатов расчетов можно сделать вывод, что наиболее чувствительным проект оказался к изменению объема и цен предоставляемых услуг. Поэтому важно отслеживать и регулировать клиентский поток, вовремя проводить качественную рекламную кампанию, постоянно привлекать новых клиентов.

Выводы по третьей главе: в ходе анализа инвестиционной привлекательности проекта по открытию дополнительной студии фитнеса «Форма» в г. Челябинск было выявлено, что проект является эффективным и способен приносить прибыль. Расчет как простых, так и дисконтированных показателей эффективности позволил сделать следующие выводы:

1) чистый дисконтированный доход (NPV) проекта за 3 года составил 5 310 142 руб. Это значение больше 0, следовательно, проект можно считать приемлемым.

2) внутренняя норма доходности (IRR) предприятия равна 310%. Это показывает, что максимальная ставка дисконтирования, при которой проект не будет иметь убытков, равна 310%. Этот показатель больше ставки дисконтирования, следовательно проект можно считать эффективным.

3) дисконтированный индекс доходности (DPI) равен 7,8. Значение этого показателя больше 1, следовательно, проект можно считать выгодным.

4) период окупаемости (PB) составляет 3,6 месяцев. Дисконтированный период окупаемости (DPB) показал, что для покрытия начальных инвестиций за счет чистого дисконтированного дохода потребуется 4,1 месяцев.

Также был проведен анализ чувствительности проекта к изменению факторов, оказывающих наиболее сильное влияние на показатель NPV: цена туров (p), объем продаж (Q) и постоянные издержки (FC). Анализ показал, что проект имеет высокую чувствительность к изменению цен и объема продаж. Для того, чтобы снизить риски изменений этих факторов, необходимо вести грамотную ценовую политику, а также своевременно проводить маркетинговые исследования рынка.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В ходе выполнения выпускной квалификационной работы были сформулированы следующие выводы в разрезе поставленных задач:

1) изучены теоретические аспекты инвестиционной деятельности. Следует отметить, что для успешной реализации проекта необходимо оценить его потенциал и риски, т.е. инвестиционную привлекательность. Понятие «инвестиционная привлекательность» применяется не только к проектам или предприятиям, а также к целым регионам и странам;

2) изучен международный и отечественный опыт фитнес-индустрии, выявлены тенденции и осуществлен прогноз дальнейшего развития отрасли на ближайший период, приведена аналитическая и статистическая информация;

3) проведен анализ текущей деятельности Индивидуального предприятия «Форма», анализ инвестиционной привлекательности проекта по открытию дополнительного фитнес-клуба «Форма», для проведения этого анализа были выполнены следующие задачи:

- произведено обоснование предполагаемой привлекательности проекта на основе анализа статистической информации;

- произведена оценка экономической привлекательности проекта, благодаря использованию простых и дисконтированных методов;

- произведен анализ безубыточности проекта

- произведена оценка чувствительности чистой приведенной стоимости будущих денежных потоков проекта (NPV) к изменению основных факторов (цена услуг, объем услуг, величина постоянных издержек) и выявлено, что на безубыточность проекта в большей степени влияет изменение цены и объемов производимых услуг.

- определены первоначальные инвестиции для покупки основных средств. Дальнейшие расчеты показали, что проект является состоятельным, так как имеет положительную доходность ($NPV > 0$), индекс доходности равняется 8,7 – на каждый вложенный рубль предприятие имеет 8,7 рубля дохода.

Стоит отметить, что все рассчитанные в работе показатели отражали целесообразность и эффективность данного проекта. Рассмотренное предприятие способно принести довольно высокий доход (как показали расчеты простых и дисконтированных показателей) с небольшим сроком окупаемости, который составит меньше полугода. Анализ чувствительности проекта говорит о том, что данный проект имеет высокие показатели эффективности, но при этом чувствителен к изменениям спроса на услуги на рынке больше, также как и к изменению цен. Это означает, что во избежание потери высоких показателей эффективности предприятию необходимо сформировать постоянную клиентскую базу, поддерживать ее с помощью применения различных мер, таких как проведение акций, создание рекламы.

Таким образом, создание дополнительного фитнес-зала позволит нашей организации добиться увеличения доли рынка за счет привлечения новых посетителей, достичь целей организации, удовлетворить спрос посетителей на услуги фитнеса и красоты, и, конечно, поддержать такие ценности, как семья, дети, спорт, здоровый образ жизни.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- 1 Абрамов, А.Е. Основы анализа финансовой, хозяйственной и инвестиционной деятельности предприятий. – М.: АКДИ, 2012. – 145 с.
- 2 Анышин, В.М. Инвестиционный анализ – М.: Дело, 2010. – 86 с.
- 3 Баканов, М.И. Теория анализа хозяйственной деятельности / М.И. Баканов. – М.: Финансы и статистика, 2010. – 158 с.
- 4 Балабанов, И.Т. Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта. – М.: Финансы и статистика, 2009, – 208 с.
- 5 Балдин, К.В. Воробьев С.Н. Риск-менеджмент: Учебное пособие. - М.: Гардарики, 2005. – 285 с.
- 6 Барноглыц, С.Б. Экономический анализ хозяйственной деятельности предприятий и объединений / С.Б. Барноглыц. – М.: Финансы и статистика, 2011. – 427 с.
- 7 Белобтецкий, И.А. Прибыль предприятия. Финансы. №3, – 2008. – 110 с.
- 8 Бланк, И.А. Инвестиционный менеджмент. – К.: Эльга-Н, 2011. – 162 с.
- 9 Блохина, В.Г. Инвестиционный анализ. – Ростов н/Д.: Феникс, 2012. – 108 с.
- 10 Богатин, Ю.В.. Оценка эффективности бизнеса и инвестиций. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011 – 284 с.
- 11 Борисов, А.Б. Словарь «Борисов А.Б. Большой экономический словарь.» – М.: Книжный мир, 2003. – 895 с.
- 12 Бородина, Е. И. Финансы предприятий / Е.И. Бородина – М.: Банки и биржи, 2010. – 208 с.
- 13 Боумэн, К.Б. Основы стратегического менеджмента: Пер. с англ. / под ред. Зайцева Л.Г., Соколовой М.И. - М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997. - 175 с.
- 14 Бочаров, В. В. Инвестиции: Учебник /В. В. Бочаров. – СПб.: Питер, 2009. – 384 с.

- 15 Быстров, В.А. Экономическая оценка инвестиций: учебное пособие / В.А. Быстров; СибГИУ. – Новокузнецк, 2011. – с. 164
- 16 Васовский, Л.Е. Финансовый менеджмент: Учеб. пособие для вузов по экон. специальностям СПб.: Высшая школа экономики, 2005. 242 с.
- 17 Вирмах, Г. Капиталовложения. Экономический анализ инвестиционных проектов /Г,Бирман, С.Шмидт. – М.: Биржи банки, ЮНИТИ-ДАНА, 2004
- 18 Вруман, В.В. Инвестиционный менеджмент. \ В.В.Бочаров – М.: Финансы и статистика, 2008.
- 19 Вригхэм, Ю. Финансовый менеджмент / Ю.Бригхэм, М. Эрхардт. – 10-е изд. Пер. с англ. СПб.: Питер, 2008. – 578 с.
- 20 Виленский, П.Л. Оценка эффективности инвестиционных проектов. – М.: Дело, 2009. -287 с.
- 21 Виханский, О.С. Стратегическое управление: Учебник. – М.: Издательство: Гардарики, 2004. – 405 с.
- 22 Горемыкин, В.А. Бизнес-план. Методика разработки.25 реальных образцов бизнес-планов/ В.А. Горемыкин. - 5-ое изд., перераб. и доп. - М.: Вот-89, 2007. - 592 с.
- 23 Грашина, М. Дунган В. "Основы управления проектами". - СПб: "Питер", 2006, - 208с
- 24 Грей, Клиффорд, Ф. Управление проектами: учебник / Клиффорд Ф. Грей, Эрик У. Ларсон. - М.: Дело и Сервис, 2007. - 597 с.
- 25 Глухов.В.В. Менеджмент: учеб. для экон. специальностей вузов / В. В. Глухов СПб. и др. : Питер , 2008. – 608 с.
- 26 Головань, СИ. Бизнес планирование: Учеб. Пособие – М.: Феникс, 2012 – 180 с.
- 27 Гончаренко, Л.П. Менеджмент инвестиций и инноваций : учебник / Л.П. Гончаренко. — М.: КНОРУС, 2014. — 160 с.

- 28 Горбачева, Л.А. Анализ прибыли и рентабельности. – М.: Экономика, 2009. – 195с.
- 29 Грачев, А.В. Оценка платежеспособности предприятия за период / А.В. Грачев. – М.: Проспект, 2012. – 327 с.
- 30 Грузинов, В.П. Экономика предприятия: учебник для ВУЗов / В.П. Грузинов - М.: ЮНИТИ, 2010. – 89 с.
- 31 Гуляев, В.Г. Организация туристской деятельности / В.Г. Гуляев. – М.: Нолидж, 2010. – 312 с.
- 32 Деева, А.И. Инвестиции: учебное пособие / А.И. Деева. – М.: Изд-во «Экзамен», 2009. – 436 с.
- 33 Динамика потребления населения России в условиях кризиса [Электронный ресурс] // <http://ac.gov.ru/files/publication/a/6157.pdf> (дата обращения 20.04.2016)
- 34 Елизаров, Ю.Ф. Экономика организации (предприятий). М.:Экзамен, 2008.
- 35 Жиделева, В.В. Экономика предприятия, 2-е изд., перераб., и доп. М.: ИНФРА-М, 2001.
- 36 Зайцев Н.Л. Экономика промышленного предприятия. М.: ИНФРА-М, 2008
- 37 Индекс доходности открытия фитнес клуба в различных регионах мира [Электронный ресурс] // http://www.sojuzpushnina.ru/ru/c/35/sekret_fermy.html?print=yes (дата обращения 20.04.2016).
- 38 Ионова, А.Ф. Анализ финансово-хозяйственной деятельности организации / А.Ф. Ионова. – М.: Инфра, 2010. – 312с.
- 39 Ильин, А. И. Планирование на предприятии: Учеб. для вузов по экон. специальностям / А. И. Ильин. - Минск: Новое знание, 2006. 634 с.: ил
- 40 Кэмпбелл, Д., Стоунхаус, Дж., Хьюстон, Б. Стратегический менеджмент: Учебник / пер. с англ. – М.: Проспект, 2005. – 336с

- 41 Ковалев, В.В., Методы оценки инвестиционных проектов/В.В.Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 144 с.
- 42 Ковалев, В.В., Финансовый анализ: управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности / В.В. Ковалев. – М: Проспект, 2009. – 512 с.
- 43 Котлер, Ф. Основы маркетинга: Учебник для студентов выс. учеб.заведений. - М.: ЮНИТИ, 2007. – 411с.
- 44 Кук, С., Тейп, К. Управление проектами. / Пер с англ. – М.: «Поколение», 2007. – 432 с.
- 45 Как работает реклама с платой за клик [Электронный ресурс] // <https://www.google.ru/adwords/how-it-works>. (дата обращения 28.04.2016)
- 46 Калининкова, Е.В. Инвестиционный менеджмент: учебное пособие / Е. В. Калининкова. – Ульяновск : УлГТУ, 2011. – 147 с.
- 47 Карлик, П.Н. Экономика предприятия: Учебное пособие – М.: Феникс, 2002. – 58с.
- 48 Описание фитнес клубов [Электронный ресурс] // <http://www.fitnessworld/> (дата обращения 20.04.2016)
- 49 Сафронов Н.А. Экономика предприятия. М.: Альфа-Пресс, 2005.
- 50 Современная экономика / под ред. Проф. О.Ю. Мамедова. Ростов-на-Дону: Феникс – 2001.
- 51 Кибанов, А.Я. Оценка экономической эффективности совершенствования управления предприятием. - М.: Инфра, 2010. – 106с.
- 52 Кейлер В.А. Экономика предприятия. Курс лекций. Москва – Новосибирск, 2006.
- 53 Киреева, Н.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебное пособие: В 3 ч. / Урал. Соц.-эк. ин-т АТиСО. – Челябинск, 2014. – Часть III. – 160с.
- 54 Канчавели, Н.Д. Стратегическое управление организационно-экономической устойчивостью фирмы. / – М.: Изд-во МВТУ им. Баумана, 2006. – 600с. (аналитика, математика).

- 55 Кожухар, В.М. Практикум по экономической оценке инвестиций: учебное пособие / В. М. Кожухар. – 3-е изд. - М.: Дашков и К, 2013. – 147с.
- 56 Колтынюк, Б.А. Инвестиционные проекты: учебник – М.: 2010. – 33с.
- 57 Кондратьева, З.А. Роль и значение индивидуального инвестирования в решении задач экономического роста // Финансы и кредит. 2011. – 404 с.
- 58 Литвин, М.И. Прогнозирование прибыли на основе факторной модели. // Финансовый менеджмент, № 6, 2009. – 206 с.
- 59 Лопарева, А.М. Экономика организации (предприятия): учебно-методический комплекс – М. : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2013. – 400 с.
- 60 Любушин, Н.П. Анализ финансового состояния организации / Н.П. Любушин. – М.: Эксмо, 2011. – 308 с.
- 61 Михальчук, П. Self made тело. Эксперт-2005. - №14-с 17
- 62 Москаленко, Л. Инвестиции в тело. Эксперт-2002. - №33-с.26
- 63 Мазур, Н.Н. и др. Управление проектами: учебное пособие. – 2-е изд. – М.: Омега – Л, 2004. – 664с.
- 64 Марголин, А.М. Инвестиционный анализ. – М.: РАГС, 2012. – 139с.
- 65 Маренков, Н.Л. Основы управления инвестициями. Учебник для ВУЗов – М: Эдиториал, 2013 - 480с.
- 66 Маркин, Ю.П. Экономический анализ / Ю.П. Маркин. – М.: Омега-Л, 2010. – 315 с.
- 67 Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 7 "Отчет о движении денежных средств" (ред. от 07.05.2013) [Электронный ресурс] // http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_123286/ (дата обращения 14.04.2016)
- 68 Панкрухин, А.П. Маркетинг - практикум. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008. – 206 с.
- 69 Попов, С.А. Стратегический менеджмент: Видение – важнее, чем знание: учебное пособие. – М.: Дело, 2005. – 352 с.
- 70 Статистическая информация по фитнесу в РФ –<http://www.russiafit.ru>

ПРИЛОЖЕНИЯ

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Расчеты к анализу чувствительности

Таблица А.1 – Уменьшение цены на 10%

Показатель	1	2	3
Объем продаж 1	10 800	10 900	11 000
Объем продаж 2	9 000	9 100	9 150
Объем продаж 3	2 520	2 550	2 560
Объем продаж 4	3 600	3 600	3 600
Цена 1	257	261	270
Цена 2	180	189	198
Цена 3	450	459	468
Цена 4	90	90	90
ЗП+отчисления	1 701 700	1 856 400	1 856 400
Выручка 1	2 770 200	2 844 900	2 970 000
Выручка 2	1 620 000	1 719 900	1 811 700
Выручка 3	1 134 000	1 170 450	1 198 080
Выручка 4	324 000	324 000	324 000
Общая выручка	5 848 200	6 059 250	6 303 780
УСН 6%	350 892	363 555	378 227
CF	1 830 514	1 815 773	2 122 152
CF дисконтированный	1 441 350	1 441 090	1 698 214
Накопленный дисконтированный денежный поток	1 441 350	2 882 440	4 580 653
Ставка дисконтирования	27%	26%	25%
NPV	3 800 053		

Таблица А.2 – Увеличение цены на 10%

Показатель	1	2	3
Объем продаж 1	10 800	10 900	11 000
Объем продаж 2	9 000	9 100	9 150
Объем продаж 3	2 520	2 550	2 560
Объем продаж 4	3 600	3 600	3 600
Цена 1	314	319	330
Цена 2	220	231	242
Цена 3	550	561	572
Цена 4	110	110	110
ЗП+отчисления	1 701 700	1 856 400	1 856 400
Выручка 1	3 385 800	3 477 100	3 630 000
Выручка 2	1 980 000	2 102 100	2 214 300
Выручка 3	1 386 000	1 430 550	1 464 320
Выручка 4	396 000	396 000	396 000
Общая выручка	7 147 800	7 405 750	7 704 620
УСН 6%	428 868	444 345	462 277
CF	3 052 138	3 081 483	3 438 942
CF дисконтированный	2 403 258	2 445 622	2 751 951
Накопленный дисконтированный денежный поток	2 403 258	4 848 880	7 600 831
Ставка дисконтирования	27%	26%	25%
NPV	6 820 231		

Таблицы А.3 – Уменьшение объема услуг на 10%

Показатель	1	2	3
Объем продаж 1	9 720	9 810	9 900
Объем продаж 2	8 100	8 190	8 235
Объем продаж 3	2 268	2 295	2 304
Объем продаж 4	3 240	3 240	3 240
Цена 1	285	290	300
Цена 2	200	210	220
Цена 3	500	510	520
Цена 4	100	100	100
ЗП+отчисления	1 701 700	1 856 400	1 856 400
Выручка 1	2 770 200	2 844 900	2 970 000
Выручка 2	1 620 000	1 719 900	1 811 700
Выручка 3	1 134 000	1 170 450	1 198 080
Выручка 4	324 000	324 000	324 000
Общая выручка	5 848 200	6 059 250	6 303 780
УСН 6%	350 892	363 555	378 227
CF	1 830 514	1 815 773	2 122 152
CF дисконтированный	1 441 350	1 441 090	1 698 214
Накопленный дисконтированный денежный поток	1 441 350	2 882 440	4 580 653
Ставка дисконтирования	27%	26%	25%
NPV	3 800 053		

Таблица А.4 – Уменьшение объема услуг на 20%

Показатель	1	2	3
Объем продаж 1	8 640	8 720	8 800
Объем продаж 2	7 200	7 280	7 320
Объем продаж 3	2 016	2 040	2 048
Объем продаж 4	2 880	2 880	2 880
Цена 1	285	290	300
Цена 2	200	210	220
Цена 3	500	510	520
Цена 4	100	100	100
ЗП+отчисления	1 701 700	1 856 400	1 856 400
Выручка 1	2 462 400	2 528 800	2 640 000
Выручка 2	1 440 000	1 528 800	1 610 400
Выручка 3	1 008 000	1 040 400	1 064 960
Выручка 4	288 000	288 000	288 000
Общая выручка	5 198 400	5 386 000	5 603 360
УСН 6%	311 904	323 160	336 202
CF	1 219 702	1 182 918	1 463 758
CF дисконтированный	960 395	938 824	1 171 345
Накопленный дисконтированный денежный поток	960 395	1 899 219	3 070 565
Ставка дисконтирования	27%	26%	25%
NPV	2 289 965		

Таблица А.5 - Уменьшение постоянных издержек на 20%

Постоянные издержки	3 246 254	3 428 442	3 351 921
Амортизация	47 000	47 000	47 000
Аренда	770 000	840 000	840 000
Объем продаж 1	10 800	10 900	11 000
Объем продаж 2	9 000	9 100	9 150
Объем продаж 3	2 520	2 550	2 560
Объем продаж 4	3 600	3 600	3 600
Цена 1	285	290	300
Цена 2	200	210	220
Цена 3	500	510	520
Цена 4	100	100	100
ЗП+отчисления	1 701 700	1 856 400	1 856 400
Выручка 1	3 078 000	3 161 000	3 300 000
Выручка 2	1 800 000	1 911 000	2 013 000
Выручка 3	1 260 000	1 300 500	1 331 200
Выручка 4	360 000	360 000	360 000
Общая выручка	6 498 000	6 732 500	7 004 200
УСН 6%	389 880	403 950	420 252
CF	2 781 666	2 819 908	3 151 827
CF дисконтированный	2 190 288	2 238 023	2 522 192
Накопленный дисконтированный денежный поток	2 190 288	4 428 311	6 950 503
Ставка дисконтирования	27%	26%	25%
NPV	6 169 903		

Таблица А.6 - Увеличение постоянных издержек на 20%

Переменные издержки	127 200	127 200	127 200
Постоянные издержки	3 926 934	4 171 002	4 094 481
Амортизация	47 000	47 000	47 000
Аренда	770 000	840 000	840 000
Объем продаж 1	10 800	10 900	11 000
Объем продаж 2	9 000	9 100	9 150
Объем продаж 3	2 520	2 550	2 560
Объем продаж 4	3 600	3 600	3 600
Цена 1	285	290	300
Цена 2	200	210	220
Цена 3	500	510	520
Цена 4	100	100	100
ЗП+отчисления	1 701 700	1 856 400	1 856 400
Выручка 1	3 078 000	3 161 000	3 300 000
Выручка 2	1 800 000	1 911 000	2 013 000
Выручка 3	1 260 000	1 300 500	1 331 200
Выручка 4	360 000	360 000	360 000
Общая выручка	6 498 000	6 732 500	7 004 200
УСН 6%	389 880	403 950	420 252
CF	2 100 986	2 077 348	2 409 267
CF дисконтированный	1 654 320	1 648 689	1 927 972
Накопленный дисконтированный денежный поток	1 654 320	3 303 009	5 230 981
Ставка дисконтирования	27%	26%	25%
NPV	4 450 381		

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Анкета для выявления спроса потенциальных потребителей на услуги студий фитнеса

Данное анкетирование проводится с целью выявления Ваших предпочтений в отношении фитнес-клубов. Мы будем рады увидеть Ваши предложения и пожелания. Результаты анкетирования будут использованы для открытия и усовершенствования студии фитнеса.

1. Какие причины мешают Вам посещать фитнес-клуб?

- ☐ нет времени
- ☐ слишком дорого
- ☐ нет в этом необходимости
- ☐ лень

2. Как часто вы готовы посещать фитнес-клуб?

- ☐ ежедневно;
- ☐ один раз в неделю
- ☐ более одного раза в неделю, но не каждый день
- ☐

3. Каким из направлений фитнеса Вы хотели бы заниматься?

- ☐ танцы
- ☐ йога
- ☐ шейпинг/аэробика
- ☐ свой вариант _____
- ☐

4. Какие дополнительные услуги, по-вашему, должен предоставлять фитнес-клуб?

- ☐ солярий
- ☐ сауна
- ☐ массаж
- ☐ эпиляция
- ☐ спортивное питание
- ☐ свой вариант _____

5. Оцените уровень фитнес-клуба в котором Вы бывали по пятибалльной шкале (выделить/подчеркнуть нужное):

Балл	1	2	3	4	5
------	---	---	---	---	---

6. Хотели бы Вы посещать фитнес-клуб всей семьей?

- ☐ а) да
- ☐ б) нет
- ☐ в) у меня нет семьи®

7. Какие факторы являются для Вас наиболее значимыми при выборе фитнес-клуба (оцените по пятибалльной шкале)?

- ☐ комфорт
- ☐ внимательность, причастность к вашей судьбе тренеров
- ☐ месторасположение центра
- ☐ приемлемые цены
- ☐ широкий ассортимент предлагаемых услуг

8. Укажите Ваш возраст

- ☐ до 20 лет
- ☐ 25-35 лет
- ☐ 35 и более
- ☐ столько не живут