

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования
«Южно-Уральский государственный университет» (национальный исследовательский университет)
Высшая школа экономики и управления
Кафедра «Экономика и управление на предприятиях
сферы услуг, рекреации и туризма»

РАБОТА ПРОВЕРЕНА

Рецензент, директор ИП

_____/ Н.М. Арефьева /

«__» _____ 2017 г.

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ

Зав. кафедрой, к. э. н., доцент

_____/ Т.А. Худякова /

«__» _____ 2017 г.

Оценка инвестиционной привлекательности создания ателье по пошиву и ремонту
одежды «Афина» в г. Челябинске

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
ЮУрГУ – 38.03.02.62. 2017. 024. ВКР

Руководитель, д. э. н., доцент

_____/ А.В. Шмидт /

«__» _____ 2017 г.

Автор

студент группы ЭУ-471

_____/ А.С. Родионова

«__» _____ 2017 г.

Нормоконтролер, к. э. н., доцент

_____/ К.В. Айхель /

«__» _____ 2017 г.

Челябинск 2017

АННОТАЦИЯ

Родионова, А.С. Оценка инвестиционной привлекательности создания ателье по пошиву и ремонту одежды «Афина» в г. Челябинске. – Челябинск: ЮУрГУ, ЭУ-471 94 с., 8 ил., 35 табл., библиогр. список – 76 наим.

Выпускная квалификационная работа выполнена с целью оценки инвестиционной привлекательности создания ателье по пошиву и ремонту одежды «Афина» в г. Челябинске.

Теоретическая часть выпускной квалификационной работы содержит основные теоретические основы понятия инвестиционного анализа, методы оценки эффективности инвестиций, принципы оценки эффективности инвестиций.

Практическая часть выпускной квалификационной работы включает характеристику рынка пошива в РФ, в Челябинске, а также зарубежный опыт.

В результате проведённой работы была оценена эффективность вложения инвестиций по открытию ателье «Афина», рассчитаны затраты на создание данного бизнеса, оценены риски, которые могут повлиять на такое ателье.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	5
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИНВЕСТИЦИОННОГО АНАЛИЗА.....	7
Общие принципы инвестиционного анализа	7
Методы оценки эффективности инвестиций	10
Принципы оценки эффективности инвестиций в условиях вариабельной среды	16
2 РОССИЙСКИЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ АТЕЛЬЕ ПО ПОШИВУ ОДЕЖДЫ..	20
Анализ динамики ателье по пошиву одежды за рубежом	20
Анализ динамики рынка услуг ателье в России.....	22
Анализ динамики рынка услуг ателье в г. Челябинске.....	26
3 АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ СОЗДАНИЯ АТЕЛЬЕ ПО ПОШИВУ И РЕМОНТУ ОДЕЖДЫ В Г. ЧЕЛЯБИНСКЕ.....	32
Анализ инвестиционной привлекательности создания ателье, рассчитанный недисконтированными методами	32
Анализ инвестиционной привлекательности создания ателье, рассчитанный дисконтированными методами	46
Анализ безубыточности и чувствительности создания ателье	49
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	63
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК	65
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	73
ПРИЛОЖЕНИЕ А. Опрос потенциальных клиентов ателье по пошиву и ремонту одежды «Афина»	73
ПРИЛОЖЕНИЕ Б. Результаты анкетирования потенциальных клиентов ателье «Афина».....	76
ПРИЛОЖЕНИЕ В. Потенциальный объём услуг клиентам ателье «Афина»	81
ПРИЛОЖЕНИЕ Г. Потенциальная выручка от реализации услуг ателье «Афина».....	85

ПРИЛОЖЕНИЕ Д. Прейскурант на услуги, оказываемых в ателье «Афина»
.....89

ВВЕДЕНИЕ

Оценка инвестиционной привлекательности предприятия играет для хозяйствующего субъекта большую роль, так как потенциальные инвесторы уделяют внимание данной характеристике предприятия немалую роль. Основной и наиболее общей целью привлечения инвестиций является повышение эффективности деятельности предприятия, то есть результатом любого выбранного способа вложения инвестиционных средств при грамотном управлении должен являться рост стоимости компании и других показателей её деятельности. Для вложения средств предприятие должно оценить все возможные доходы и потери от вложения, поэтому необходимо следить и контролировать инвестиционный процесс [1]. Так как любая компания ведёт инвестиционную деятельность, она необходима для расширения и обновления основных и оборотных фондов, для ведения исследовательской деятельности, что ведёт к улучшению финансового состояния предприятия.

Для того, чтобы оценить инвестиционную привлекательность проекта создания ателье по пошиву и ремонту одежды в г. Челябинске, необходимо провести комплексную оценку, которую можно разделить на две основные части: анализ рынка для обоснования перспективности того или иного проекта и непосредственно расчёт экономических показателей, позволяющих более конкретно оценить экономический потенциал и защищенность проекта от различных рисков [2].

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

Актуальность темы выпускной квалификационной работы можно объяснить тем, что оценка инвестиционной привлекательности предприятия проис-

ходит в большом количестве случаев: при его покупке или продаж, его акционировании, слиянии и поглощении и в ряде других ситуаций. Зная величину рыночной стоимости собственнику объекта можно усовершенствовать процесс производства, провести мероприятия, направленные на увеличение стоимости предприятия на рынке. Избежать банкротства и разорения, а соответственно повысить эффективность управления, позволяет периодически проводимая оценка стоимости [3].

Учитывая вышесказанное, тема данной работы актуальна и представляет интерес для дальнейшего исследования.

Цель работы – оценить эффективность инновационного проекта.

Исходя из цели, можно сформулировать задачи работы:

1. Проанализировать рынок ателье по пошиву и ремонту одежды в России и за рубежом, и в частности в г. Челябинске.
2. Рассчитать объём необходимых инвестиций.
3. Рассчитать планируемые расходы и выручку.
4. Оценить эффективность проекта.
5. Рассмотреть чувствительность проекта к изменению цены и издержек.
6. Сделать выводы об эффективности проекта.

Объектом исследования является ателье по пошиву и ремонту одежды «Афина».

Предметом являются показатели инвестиционной привлекательности данного ателье.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИНВЕСТИЦИОННОГО АНАЛИЗА

Общие принципы инвестиционного анализа

Как известно, основные средства – это совокупность материально-вещественных ценностей, используемых в качестве средств труда и действующих в натуральной форме в течение длительного времени как в сфере материального производства, так и в непроизводственной сфере.

Основные средства в процессе эксплуатации морально устаревают, физически изнашиваются, временно выходят из строя [4]. Для сохранения и расширения производственного потенциала предприятию нужно обеспечивать воспроизводство основных средств и следить за тем, чтобы те были в работоспособном состоянии. Последнего можно достигнуть проводя текущий и капитальный ремонт.

Воспроизводство основных средств может быть:

1. Простым – замена изношенных основных средств на основные средства со сходными технико-экономическими характеристиками [5].

2. Расширенным – увеличение производственных мощностей интенсивным или экстенсивным путём, т. е., соответственно, через повышение качества основных средств с использованием достижений научно-технического прогресса либо наращивание количества основных средств [6].

3. Суженным – отсутствие обновления основных средств и их постепенная деградация.

В России в настоящее время преобладает суженное и простое воспроизводство основных средств. Расширенное же встречается на отдельных экспортно-ориентированных предприятиях газовой и нефтяной промышленности, чёрной и цветной металлургии, лесной промышленности а также в финансово-банковском секторе. Это связано с непрерывным падением объёма капитальных вложений и ростом сроков их освоения в течение 8 лет [7].

Согласно Положению по бухгалтерскому учёту долгосрочных инвестиций (дов. письмом Минфина РФ от 30.12.93 г. № 160) под долгосрочными инвестициями в основные средства следует понимать затраты на создание и воспроизводство основных средств. Инвестиции могут осуществляются в форме капитального строительства и приобретения объектов основных средств.

По признаку взаимозависимости можно выделить два вида инвестиционных проектов:

- альтернативные (взаимоисключающие) – принятие одного проекта означает невозможность принятия другого [8];
- независимые (принятие одного из них не влияет на решение о принятии другого).

При анализе инвестиционных проектов исходят из определённых допущений. Во-первых, с каждым инвестиционным проектом принято связывать денежный поток (Cash Flow), элементы которого представляют собой либо чистые оттоки (Net Cash Outflow), либо чистые притоки денежных средств (Net Cash Inflow) [9]. Под чистым оттоком в k -м году понимается превышение текущих денежных расходов по проекту над текущими денежными поступлениями (при обратном соотношении имеет место чистый приток). Ординарным является такой денежный поток, в котором притоки следуют за оттоками. Неординарным – в котором притоки и оттоки чередуются.

В большинстве случаев анализ ведётся по годам, хотя это ограничение не является обязательным. Анализ можно проводить по равным периодам любой продолжительности (месяц, квартал, год и др.) [10]. При этом, однако, необходимо помнить о сопоставимости величин элементов денежного потока, процентной ставки и длины периода.

Предполагается, что все вложения осуществляются в конце года, предшествующего первому году реализации проекта, хотя в принципе они могут осуществляться в течение ряда последующих лет.

Приток (отток) денежных средств относится к концу очередного года.

Показатели, которые мы используем при анализе эффективности инвестиций, в зависимости от того, учитывается или нет временной аспект стоимости денег, можно разделить на две группы:

- основанные на дисконтированных оценках;
- основанные на учётных оценках.

Далее в работе будут рассмотрены основные показатели, базирующиеся на дисконтированных оценках: чистый приведённый доход, индекс рентабельности инвестиций и внутренняя норма прибыли.

Исходя из различных исследований можно выделить два критерия: NPV и IRR, которые применяют в анализе эффективности инвестиционных проектов. Но бывают ситуации, когда эти критерии противоречат друг другу. Например, при оценке альтернативных проектов [12].

Ведущими принципами разработки инвестиционной политики на предприятии являются:

1. Экономическое обоснование инвестиций.
2. Нацеленность инвестиционной политики на достижение стратегических целей предприятия.
3. Учёт инфляции и факторов риска.
4. Формирование оптимальной структуры портфельных и реальных инвестиций.
5. Ранжирование проектов и инвестиций по их важности и последовательности реализации на основе имеющихся ресурсов.
6. Выбор надёжных источников и методов финансирования инвестиций.

Учёт этих и других принципов позволит избежать многих ошибок и просчётов при разработке инвестиционной политики на предприятии.

Методы оценки эффективности инвестиций

Одним из главных элементов инвестиционного анализа является оценка эффективности инвестиционных проектов. Это основной инструмент позволяющий выбрать из нескольких инвестиционных проектов наиболее эффективный, усовершенствовать инвестиционные программы и минимизировать риски.

Методы оценки инвестиционных проектов не во всех случаях могут быть едиными, так как инвестиционные проекты весьма значительно различаются по масштабам затрат, срокам их полезного использования, а также по полезным результатам [13].

На сегодняшний день можно выделить две основные группы методов оценки эффективности инвестиций:

1. Методы, которые не включают дисконтирование.
2. Методы, включающие его.

К методам, не включающим дисконтирование, относятся следующие:

1. Метод, основанный на расчёте разности между суммой доходов и инвестиционными издержками (единовременными затратами) за весь срок использования инвестиционного проекта, который известен под названием «Cash-flow» или накопленное сальдо денежного потока [14]:

$$NV = \sum_{t=0}^T CF_t - \sum_{t=0}^T I_t, \quad (1.1)$$

где CF_t – денежный поток t -го периода;

I_t – инвестиции t -го периода;

T – горизонт расчёта проекта.

По результатам расчёта проект признается эффективным, если $NV > 0$.

2. Метод, основанный на определении нормы прибыли на капитал (норма прибыли на капитал):

$$ARR = \frac{Pr}{I} \cdot 100\%, \quad (1.2)$$

где Pr – среднегодовая прибыль от проекта;

I – первоначальные инвестиции.

Результаты расчётов интерпретируются как средний годовой доход, приходящийся на вложенные в проект средства.

3. Метод, основанный на расчёте сроков окупаемости инвестиций (срок окупаемости инвестиций) [15]:

$$PB = \frac{I}{Pr}, \quad (1.3)$$

где Pr – среднегодовая прибыль от проекта;

I – первоначальные инвестиции.

По результатам расчёта оценивается эффективность проекта, если срок окупаемости меньше срока полезного использования проекта, то проект признается эффективным.

4. Метод сравнительной эффективности приведённых затрат на производство продукции [16].

5. Метод выбора вариантов капитальных вложений на основе сравнения массы прибыли (метод сравнения прибыли).

Методы оценки эффективности, не включающие дисконтирование, иногда называют статистическими методами оценки эффективности инвестиций. Эти методы опираются на проектные, плановые и фактические данные о затратах и результатах, обусловленные реализацией инвестиционных проектов [17].

В некоторых случаях при использовании этих методов обращаются к статистическому методу расчёта среднегодовых данных о затратах и результатах (доходах) за весь срок использования инвестиционного проекта. Этот приём используют в тех случаях, когда затраты и результаты неравномерно распределяются по годам применения инвестиционного проекта.

В результате такого методического приёма не в полной мере учитывается временной аспект стоимости денег, факторы, связанные с инфляцией и риском. Также процесс проведения сравнительного анализа проектных и фактических данных по годам использования инвестиционного проекта становится сложнее.

Поэтому статистические методы оценки (методы, не включающие дисконтирование) наиболее разумно применять в тех ситуациях, когда затраты и результаты равномерно распределены по годам реализации инвестиционных проектов и срок их окупаемости охватывает небольшой промежуток времени (до 5 лет) [18].

Эти методы получили широкое распространение на практике благодаря своей простоте, лёгкости понимания для большинства специалистов фирм, высокой скорости расчёта эффективности инвестиционных проектов и доступности к получению необходимых данных. Основные их недостатки заключаются в том, что охватывают короткий период времени, игнорируют временной аспект стоимости денег и неравномерное распределение денежных потоков в течение всего срока функционирования инвестиционных проектов.

Всю совокупность статистических методов оценки эффективности инвестиций можно условно разделить на две группы [19]:

- методы абсолютной эффективности инвестиций;
- методы сравнительной эффективности вариантов капитальных вложений.

К первой группе относятся:

- метод, основанный на расчёте сроков окупаемости инвестиций;
- метод, основанный на определении нормы прибыли на капитал.

Ко второй группе – методам сравнительной оценки эффективности инвестиций – относятся:

- метод накопленного сальдо денежного потока (накопленного эффекта) за расчётный период;
- метод сравнительной эффективности – метод приведённых затрат;
- метод сравнения прибыли.

Теория абсолютной эффективности капитальных вложений основана на том, что реализации или внедрению подлежит инвестиционный проект, обеспечи-

вающий выполнение установленных инвестором нормативов эффективности использования капитальных вложений [20].

К таким нормативам относится нормативный срок полезного использования инвестиционного проекта, или получение заданной нормы прибыли на капитал. Проект внедряют, если ожидаемое значение показателей будет равным или большим их нормативных значений.

Теория сравнительной эффективности капитальных вложений говорит о том, что внедрению (реализации) подлежит такой инвестиционный проект из нескольких (не менее двух), который обеспечивает или минимальную сумму приведённых затрат, или максимум прибыли, или максимум накопленного эффекта за расчётный период его использования [21].

Дисконтированием называется метод оценки инвестиционных проектов путём выражения будущих денежных потоков, которые связаны с реализацией проектов, через их стоимость в текущий момент времени. Методы оценки эффективности инвестиций, которые основаны на дисконтировании, используют в крупномасштабных инвестиционных проектах, на реализацию которых требуется значительное время.

Методы оценки эффективности инвестиций, основанные на дисконтировании [22]:

1. Метод чистой приведённой стоимости (метод чистой дисконтированной стоимости, метод чистой текущей стоимости):

$$NPV = \sum_{t=0}^T \frac{CF_t}{(1+r)^t} - \sum_{t=0}^T \frac{I_t}{(1+r)^t}, \quad (1.4)$$

где CF_t – денежный поток за t -й период;

I_t – суммарные приведённые инвестиционные затраты;

T – горизонт планирования.

Если $NPV > 0$, то проект можно считать эффективным.

Индекс доходности:

$$PI = \frac{\sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+r)^t}}{I_0}, \quad (1.5)$$

где CF_t – денежный поток за t -й период;

I_0 – инвестиционные затраты в нулевом периоде.

Если $PI < 1$, это означает убыточность проекта, от него следует отказаться.

Если $PI = 1$, это означает равенство доходов от инвестиционного проекта его затратам, такой проект следует скорректировать.

Если $PI > 1$, это означает эффективность проекта и его привлекательность для инвесторов.

2. Дисконтированный индекс доходности:

$$DPI = 1 + \frac{NPV}{I}, \quad (1.6)$$

Значения данного показателя интерпретируются так же, как и значения недисконтированного индекса доходности, рассчитанные по формуле (1.5).

3. Дисконтированный срок окупаемости инвестиций:

$$DPB = \sum_{t=0}^T \frac{CF_t}{(1+r)^t} > \sum_{t=0}^T \frac{I_t}{(1+r)^t}. \quad (1.7)$$

Проект приемлем, если $DPB < T$, т. е. дисконтированный срок окупаемости инвестиций должен быть меньше периода, по окончании которого первоначальные инвестиции покрываются дисконтированными доходами от осуществления проекта.

4. Чистая терминальная стоимость:

$$NTV = \sum_{t=0}^T CF(t) \cdot (1+r)^{t-k} - I(1+r)^{t-k}, \quad (1.8)$$

где k – анализируемый период.

Если $NTV > 0$, то проект следует принять.

Если $NTV < 0$, то проект следует отвергнуть.

Если $NTV = 0$, то проект не сказывается на величине ценности фирмы, а потому решение о целесообразности его принятия должно основываться на оценке дополнительных аргументов.

5. Метод внутренней нормы прибыли:

$$MIRR = \left(\frac{\sum_{t=0}^T R_t (1+r)^{T-t}}{\sum_{t=0}^T Z_t (1+r)^t} \right)^{\frac{1}{T}} - 1, \quad (1.9)$$

где R_t – приток денежных средств от инвестиционной и операционной деятельности на t -м шаге расчёта;

Z_t – отток денежных средств от инвестиционной и операционной деятельности на t -м шаге расчёта.

Проект следует принять, если $MIRR > R$, т. е. больше нормы реинвестиций.

Метод оценки эффективности инвестиционного проекта на основе чистой приведённой стоимости даёт возможность принять управленческое решение о целесообразности реализации проекта исходя из сравнения суммы будущих дисконтированных доходов с издержками, необходимыми для реализации проекта (капитальными вложениями) [23].

Индексом доходности называют отношение приведённых денежных доходов к приведённым инвестиционным расходам в начале реализации проекта. Проект принимается при условии, что индекс доходности больше единицы. Если же он меньше единицы, то проект отклоняется [24].

Внутренняя норма прибыли – это такая расчётная ставка процента (ставка дисконтирования), при которой сумма дисконтированных доходов за весь период реализации инвестиционного проекта становится равной сумме первоначальных затрат (инвестициям) [25]. Другими словами, эта норма есть максимальный процент, под который у компании есть возможность взять кредит для финансирования проекта.

Подводя итог по методам оценки инвестиционной привлекательности проекта следует напомнить что наиболее объективную и показательную оценку эти методы могут дать только в совокупности, т. к. они дополняют друг друга: NPV отражает конечную выгоду от реализации проекта, DPB – срок окупаемости, после которого инвесторы начнут получать прибыль, DPI – показывает отношение дохода от проекта к затратам на него, позволяя выбирать наиболее привлекательные проекты, а IRR помогает в оценке рискованности того или иного инвестиционного проекта [26]. Сравнивая IRR с коэффициентом дисконтирования можно определить насколько предприятие защищено от рисков.

Принципы оценки эффективности инвестиций в условиях переменной среды

Анализируя экономическую эффективность инвестиционного проекта важно учесть такие показатели как неопределённость (то есть, искажённую и неполную информацию об условиях реализации проекта) и риск (возникновение событий, ведущих к негативным последствиям). Учесть эти факторы позволяет анализ чувствительности [27].

Анализ чувствительности инвестиционного проекта (sensitivity analysis) позволяет сделать оценку влияния изменения исходных параметров, таких как: инвестиционные затраты, операционные расходы и пр. – на конечные характеристики, в качестве которых, чаще всего, используют IRR или NPV.

Алгоритм этого анализа следующий:

1. Определение исходных показателей, на основе которых делается расчёт.
2. Последовательно-единичное изменение каждого из них на прогнозное число процентов (обычно 1, 5 и 10 %).
3. Пересчёт новой величины используемого критерия (например, NPV или IRR).
4. Оценка относительного изменения критерия к базисному случаю.

5. Расчёт показателя чувствительности.

Далее оценивается относительное изменение критерия по отношению к базисному случаю и рассчитывается показатель чувствительности.

Показатель чувствительности это отношение процентного изменения критерия к изменению значения переменной на прогнозное число процентов (эластичность изменения показателя). Таким же образом происходит расчёт остальных переменных [28].

Сделав расчёты и получив результаты, параметры сортируют по степени важности и производят экспертную оценку предсказуемости их значений.

Для анализа чувствительности инвестиционного проекта важно сделать оценку степени влияния изменения каждого (или их комбинации) из исходных параметров. Это нужно для того, чтобы увидеть наихудший вариант развития событий в инвестиционном проекте.

Результаты анализа чувствительности учитываются при сравнении взаимозаменяемых и не взаимозаменяемых, с ограничением по максимальному бюджету инвестиционных проектов.

При прочих равных условиях выбирается инвестиционный проект (проекты) наименее чувствительный к ухудшению входных параметров. Главная цель анализа чувствительности не уменьшить риск инвестирования, а показать последствия неправильной оценки некоторых величин. Но нужно помнить, что анализ чувствительности сам по себе не изменяет факторы риска [29].

Концепцию безубыточного ведения хозяйства можно сформулировать в виде вопроса: сколько единиц продукции нужно продать, чтобы покрыть произведённые затраты?

Таким образом, цена на продукцию устанавливается такая, чтобы была возможность возместить все условно-переменные затраты и получить надбавку, покрывающую условно-постоянные затраты, а также дающую прибыль.

Точка безубыточности – это объём производства и реализации продукции, при котором расходы будут компенсированы доходами, а при производстве и

реализации каждой последующей единицы продукции предприятие начинает получать прибыль, т. е. это точка перехода из одного состояния в другое, другими словами, в этой точке нет ни прибыли, ни убытков [30]. Это можно рассчитать по следующей формуле:

$$Q_{кр} = \frac{FC}{(P - VC_{ед})}, \quad (1.10)$$

где FC – величина постоянных издержек;

P – стоимость единицы продукции;

VC_{ед} – величина переменных издержек на единицу продукции.

Также точку критического объёма можно рассчитать в стоимостном выражении по формуле, представленной ниже:

$$Q_{кр} = \frac{B \cdot FC}{B - VC}, \quad (1.11)$$

где FC – величина постоянных издержек;

B – выручка от реализации;

VC – величина переменных издержек.

В тот момент когда будет продано количество единиц продукции ($Q_{кр}$), достаточное для того чтобы возместить её полную себестоимость, каждая проданная сверх этого единица продукции будет приносить прибыль, причём прирост количества данной прибыли зависит от соотношения условно-постоянных и условно-переменных затрат в структуре полной себестоимости [31].

То есть когда компания продаст минимум единиц продукции для покрытия её себестоимости, она начнёт получать прибыль, растущую быстрее, чем объём этой продукции [32]. Подобный эффект достигается в случае сокращения объёмов хозяйственной деятельности, т. е. темпы снижения прибыли и увеличения убытков опережают темпы уменьшения объёмов продаж.

Подводя итог по первой главе можно заключить, что сущность инвестиционного проекта состоит в обосновании экономической целесообразности, сроков и объёма осуществления капитальных вложений, включая необходимую проектную документацию [33]. Срок окупаемости инвестиционного проекта – это срок с

момента начала финансирования инвестиционного проекта до того момента, когда накопленная сумма чистой прибыли с амортизационными отчислениями превысит объём инвестиционных затрат. Применение ставки дисконтирования позволяет привести будущие денежные потоки к текущему моменту времени, что позволяет, в свою очередь, оценить насколько будет эффективным вложение инвестиций в какой-либо проект [34]. Расчёты, которые рассмотрены, являются основополагающими при рассмотрении эффективности инвестиционных проектов.

2 РОССИЙСКИЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ АТЕЛЬЕ ПО ПОШИВУ ОДЕЖДЫ

Анализ динамики ателье по пошиву одежды за рубежом

В 1896 г., Генри Перси и Фредерик Херберк Дагдале организовали бизнес по торговле ткани в английском городке Хаддерсфилде – центре прекрасной британской камвольной промышленности [35].

Используя квалифицированный персонал из проектировщиков и ткачей, компания скоро завоевала расположение самых престижных ателье и распространилась по Европе и Америке. С тех времён и по сей день компания «Dugdale Bros» остаётся одним из известных поставщиков лучших английских тканей для портных и ателье с улицы Sevil Row, дизайнеров и кутюрье, производителей одежды и розничных продавцов во всём мире [36].

Компания «Thomas Fisher» была основана в 1859 году как главный дизайнерский дом, экспортируя самую прекрасную камвольную костюмную ткань по Европе и Америке. Компания была известна своими прекрасными британскими тканями в Южной Америке и особенно в Аргентине, где английская элегантность была общепринятым стандартом, к которому колониальные классы стремились в конце 19-го столетия.

Свою первую коллекцию тканей «Thomas Fisher» представила на Лондонской выставке и во Флоренции в январе 2007 года. С тех пор ткани из коллекции «Thomas Fisher» используются для изготовления престижной женской и мужской классической одежды, которую можно увидеть в магазинах Лондона, Флоренции, Парижа, Токио и Нью-Йорка [37].

Компания «Duffin & Pease» была основана в 1906 году с целью производить классическую английскую ткань по разумной цене для частных портных и производителей одежды. Качество по разумной цене – этот девиз сохраняется и сегодня, и даёт компании возможность оставаться конкурентоспособной. В настоящее время Салон-ателье «BELLISIMA» предлагает своим клиентам более

2000 образцов тканей из обширной коллекции каталогов «Dugdale Bros», «Thomas Fisher» и «Duffin & Peace» [38].

В жилах одного из старейших и самых уважаемых портных Нью-Йорка Винсента Николози течёт жгучая итальянская кровь, что отчасти объясняет наличие у него неиссякаемой жизненной энергии. Николози уже давно в преклонном возрасте, но на его сайте ясно написано: «Пенсия? Я слишком молод для этого!» Николози шьёт исключительно вручную – в его костюмах насчитывается до тысячи маленьких стежков – и утверждает, что вещи прослужат вам двадцать лет. Писатель Том Вульф, один из клиентов Николози, любезно подтвердит [39].

Для нью-йоркской культуры *bespoke* Уильям Фьораванти – нечто вроде святыни. Без сомнения, это самая знаковая фигура среди итальянских мастеров Нью-Йорка – Фьораванти возглавляет Ассоциацию американских портных и владеет бесчисленным количеством наград. Созданные им костюмы признаны одними из самых дорогих (цена достигает десяти тысяч долларов) и представляют собой воплощение стиля *Power Suit*, столь любимого финансистами Уолл-стрит [40].

Компанию, базирующуюся в Бруклине, в 2009 году создал человек по имени Дэниел Льюис вместе со своей супругой Бренной. *Brooklyn Tailors* – это такое адаптированное под вкусы молодой модной нью-йоркской интеллигенции заведение, которое шьёт костюмы и рубашки в соответствии с традициями, только на свой лад. В одежде *Brooklyn Tailors* вы вроде бы и денди, но не франт, вроде и человек серьёзный, но не офисный планктон. К тому же цены куда доступнее, чем на Манхэттене [41].

Портной-самоучка Данкан Куинн в прошлом адвокат. С 2003 года он одевает в костюмы и рубашки нью-йоркскую и международную богему. Куинна причисляют к тем, кто придал американской портновской школе новое звучание и снова заставил с ней считаться. С одной стороны, крой и ткани уровня Сэвил-роу, с другой – необыкновенный артистизм: стиль Куинна построен на балансе этих

двух начал. Для него почти не существует запретов: тут вам и броская эксцентричная клетка, и незаметная постороннему глазу яркая подкладка, и, наконец, фирменный знак – лилия, по которому «свои» распознают костюмы портного. В числе поклонников обувщик Кристиан Лубутен, не так давно замеченный на московской вечеринке в клетчатом костюме Duncan Quinn [42].

После выхода на экраны очередной серии бондианы с Дэниелом Крейгом, не одетым, а буквально закатанным в костюмы Тома Форда, очередь к американскому дизайнеру должна стать ещё длиннее. Фордовский стиль предполагает идеальный силуэт – узкий, но не слишком. Точно очерченная талия пиджака и чёткая, как стрела, линия брюк буквально заставляют вас держать в костюме от Форда королевскую осанку. Это придаёт всей фигуре невероятную убедительность. Что там говорить, костюмы для суперагентов [43].

Исходя из приведённых данных, можем сделать вывод о том, что зарубежные модельеры и портные, которые владеют ателье, достаточно успешны и процветают на рынке пошива одежды.

Анализ динамики рынка услуг ателье в России

По всероссийским данным, ещё совсем недавно рынок индивидуального пошива был на подъёме: согласно статистике 2013 и 2014 гг., ежегодно открывалось в два раза больше ателье, чем закрывалось [44]. Но если говорить о соотношении пошива и ремонта в ателье класса эконом, то здесь спрос, скорее, на ремонт. Такие заказы составляют 60–90 % от общего количества. Пошив сильно упал ещё в те годы, когда на рынок хлынула дешёвая готовая китайская продукция.

Очевидно, что во времена экономического спада и снижения покупательской способности населения перекося в эту сторону ещё увеличится. В данном сегменте работают в основном ателье с совсем небольшим штатом, бюджетные мастерские шаговой доступности в жилых районах или расположенные в ТРК. И

для них рост ремонта в ущерб пошиву – вовсе не грустная новость: хоть эта услуга и более дешёвая, заработать на ней можно за счёт скорости и большого количества заказов. Если пошив одной вещи в среднем стоит от 4–5 тыс. рублей и занимает две недели, то ремонт можно произвести даже в течение 30 минут, а стоимость начинается от 500 рублей [45]. Следует заметить, что многие классические ательеры этот бизнес от своего в принципе отделяют, считая, что статистика смешивает мух и котлеты.

С другой стороны, по мере того как потребитель развивал вкус, тяга к индивидуальной, творческой, дизайнерской одежде снова возросла. И ещё два года назад считалось, что по этой причине ателье будут всегда находить своего клиента и иметь пусть небольшой (в пределах 10–15 % от выручки), но стабильный доход [46].

Сегодня, по статистическим данным городской Администрации, в Екатеринбурге около 379 ателье, из них около трёх десятков класса премиум, остальные – ателье индивидуального пошива класса эконом и эконом плюс. Есть специализированные ателье, занимающиеся, к примеру, только купальными костюмами либо изделиями из меха, однако сами представители рынка говорят, что чем шире спектр услуг ателье, тем выше у него шансов выжить [47].

По-настоящему крупных ателье мало – оно и понятно: затраты на создание здесь внушительные: аренда помещения, промышленные швейные машины, прочее техническое оборудование, манекены, плюс придётся обзавестись мелкими инструментами, гладильными досками, раскройным столом. Проще всего создать крупное ателье при успешном магазине тканей. Магазин «Мир ткани» пошёл как раз по такому пути, только шьют здесь в основном шторы и другие принадлежности декора – на них спрос есть всегда, мало кому хочется возиться с подшивкой штор, это не самое креативное занятие, да и стоит эта услуга сравнительно недорого. Хотя одежду здесь тоже можно отремонтировать или подогнать по фигуре.

Среди женщин уже несколько лет очень популярна такая услуга: в ателье обращаются, чтобы скопировать конкретную вещь из люксового бутика – стоимо-

стью от 80 до 300 тыс. рублей [48]. Портные ателье отрисовывают подходящую модель, учитывая особенности стиля и фигуры клиентки, иногда копируют вещь, иногда шьют похожую. Такой спрос есть и в авторских ателье, и в ателье эконом-класса, правда, воплощение получается разное. Учитывая, что цены известных брендов растут, спрос на эту услугу будет повышаться.

Отдельная категория клиентов – корпорат. Это те, кому нужна униформа для сотрудников: общепит, крупные корпорации, частные детские центры и школы. Однако такие заказы в последнее время поступают не слишком часто, сегодня компании не готовы нести затраты на униформу как элемент корпоративного стиля, если это необязательно. Да и не промышленным предприятиям невыгодно браться за такие заказы: ручной труд дорог, все мастера заняты пошивом корпоративного заказа в обход основной работы, а конечная стоимость изделия не всегда устраивает заказчика.

Некрупные ателье эконом-класса, да и некоторые авторские ателье, выбирают ткани из предложений рынка. В Екатеринбурге тканевых магазинов достаточное количество, причём разного ценового сегмента – представлены как московские, так и региональные сети, начиная от премиум-бутиков типа «Текстуры» и заканчивая экономичными «Миром тканей» и «Атлантом». Так что можно выбрать всем.

Данные статистики по состоянию на 01.01.2014 г. [49]

Таблица 2.1 – Потенциал создания ателье по пошиву одежды в России

Параметр	Москва	Санкт-Петербург	В России	В Европейской части
Количество населения в населённом пункте, млн. чел.	10,7	4,6	141,9	112,53
Количество Ателье по пошиву одежды, шт	570	240	7 600	5 600
Рост отрасли, %	20–30	20–30	20–30	20–30
Выбытие участников, %	3–5	3–5	3–5	3–5

Таблица 2.2 – Состояние конкурентной среды услуг по пошиву одежды в 2013 году

Регион	Прирост 1 квартала 2013 по отношению к 2012 году, %
Северо-западный округ, Ленинградская область	15,12
Уральский Федеральный округ	14,45
Центральный Федеральный округ	19,05
Южный Федеральный округ	9,1
Приволжский Федеральный округ	4,9

Для того, чтобы понять состояние конкурентной среды услуг на рынке пошива лучше всего представить данную таблицу в виде столбчатой диаграммы, которая представлена на рисунке 25.

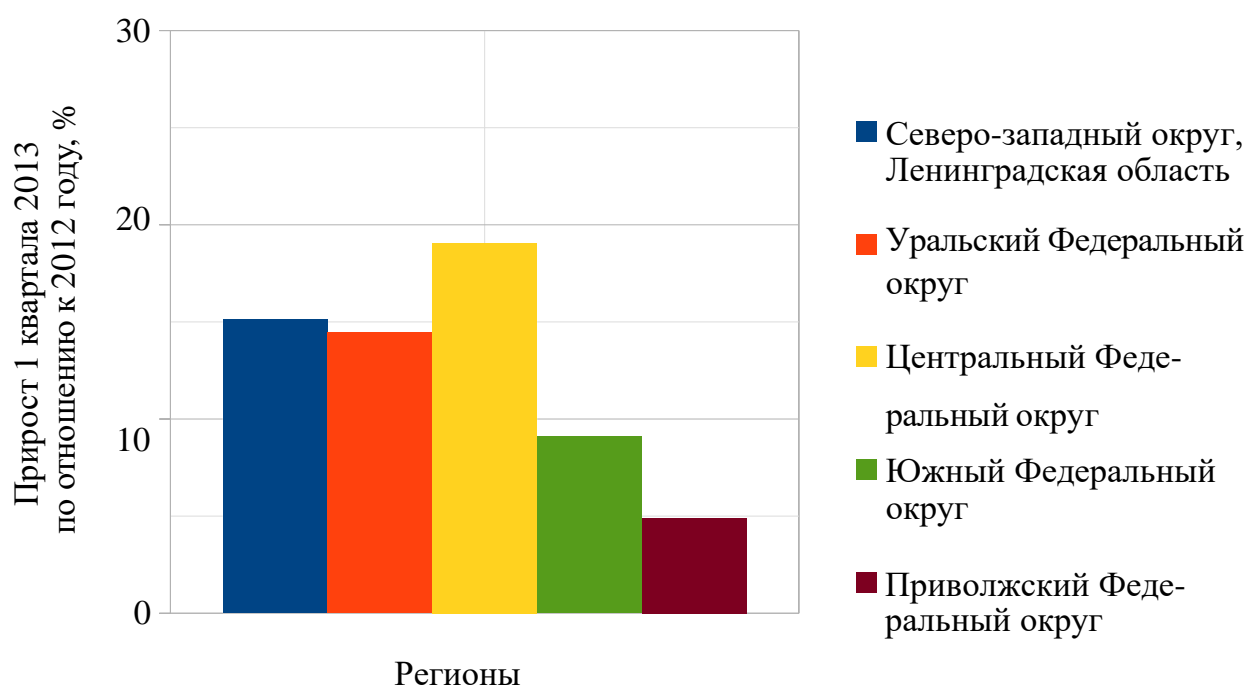


Рисунок 2.1 – Динамика состояния конкурентной среды услуг по пошиву одежды в 2013 году

Учитывая всё вышесказанное, можно сделать вывод о том, что в России бизнес пошива и ремонта одежды развивается и растёт с каждым годом. Особенно

эта тенденция заметна в Центральном и Уральском Федеральных округах. Это означает, что идея по открытию ателье по пошиву и ремонту одежды на территории г. Челябинска актуальна на данный момент и её необходимо развивать.

Анализ динамики рынка услуг ателье в г. Челябинске

Анализируя рынок ателье в Челябинске, мы можем воспользоваться электронным справочником «2ГИС», который на запрос «ателье по пошиву одежды» выдал нам 469 организаций в нашем городе. Основная масса ателье находится в Калининском районе, там находится 104 организации. Затем в Курчатовском районе находится 76 организаций, далее в Центральном районе города находится 72 организации. В Советском районе города находится 63 ателье по пошиву одежды. В Ленинском районе найдено 49 организаций. На одну организацию меньше обнаружено в Тракторозаводском районе. И наконец в Металлургическом районе обнаружено 38 ателье по пошиву [50].

Таблица 2.3 – Объём услуг по пошиву одежды в г. Челябинске

Объём бытовых услуг населению (значение показателя за год)	
Год	Челябинская область
	Ремонт и пошив швейных, меховых и кожаных изделий, головных уборов и изделий текстильной галантереи, ремонт, пошив и вязание трикотажных изделий: тысяча рублей
	объём бытовых услуг населению (значение показателя за год)
2011	255 340,3
2012	219 229,7
2013	262 207,5
2014	308 839,1
2015	318 354,8

Для того, чтобы понять, каков объём услуг на рынке пошива лучше всего представить данную таблицу в виде столбчатой диаграммы, которая представлена на рисунке 2.2.

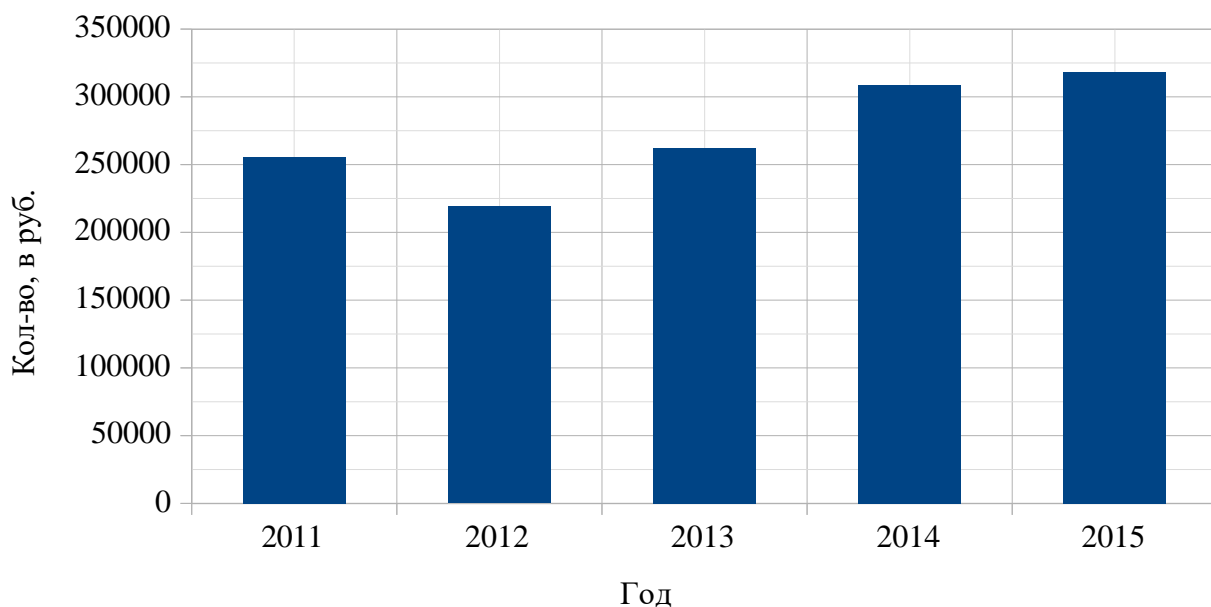


Рисунок 2.2 – Динамика объёма услуг по пошиву одежды в г. Челябинске
Из рисунка видно, что в 2012 году был спад на услуги ателье по пошиву, но после 2013 года объём услуг стабильно растёт.

Таблица 2.4 – Объекты услуг ателье по пошиву одежды г. Челябинской обл.

Объекты бытового обслуживания населения (значение показателя за год), шт.	Период				
	2010	2011	2012	2013	2014
Ремонт и пошив швейных, меховых и кожаных изделий, головных уборов и изделий текстильной галантереи, ремонт, пошив и вязание трикотажных изделий	553	584	602	622	633

PEST-анализ (иногда обозначают как STEP) – это маркетинговый инструмент, предназначенный для выявления политических (Political), экономических (Economic), социальных (Social) и технологических (Technological) аспектов внешней среды, которые влияют на бизнес компании [51].

Таблица 2.5 – PEST-анализ ателье по пошиву одежды

Группа факторов	События/факторы
Политические и правовые	Сохранение политической стабильности в обществе
	Совершенствование законодательной базы в области поддержки малого предпринимательства
	Содействие развитию малого предпринимательства (выделение субсидии на развитие бизнеса)
	Ужесточение налогового законодательства
Экономические	Сокращение уровня платёжеспособного спроса населения
	Проблемы с привлечением кредитным ресурсов
	Развитие финансово–экономического кризиса
	Рост инфляции
	Резкий рост курса валют может привести к росту цен швейное оборудование и ткани
	Спад в некоторых отраслях промышленности (в частности, текстильная) может привести к снижению темпов поставок материалов (тканей) и как следствие – снижение темпов производства
	Уменьшение уровня квалифицированных специалистов может вызвать проблемы с поиском работников
	Снижение процентных ставок по кредитам для малого и среднего бизнеса
Социальные	Низкий уровень конкуренции на рынке индивидуального пошива.
	Улучшение демографической ситуации
	Изменение модных тенденций и предпочтений
Технологические	Увеличение потребностей населения в качественной и недорогой швейной продукции, которую не предлагают другие предприниматели
	Общее развитие технологий
	Вложение инвестиций в усовершенствование технологического процесса и модернизацию оборудования
	Уровень развития инфраструктуры в городе
	Наличие дешёвой рабочей силы на рынке труда

SWOT-анализ – метод стратегического планирования, заключающийся в выявлении факторов внутренней и внешней среды организации и разделении их на четыре категории: Strengths (сильные стороны), Weaknesses (слабые стороны), Opportunities (возможности) и Threats (угрозы) [52].

Таблица 2.6 – SWOT-анализ ателье по пошиву одежды

Сильные стороны	Слабые стороны
<ol style="list-style-type: none"> 1. Изготовление изделий с учётом требований и пожеланий заказчика. 2. Учитываются индивидуальные особенности фигуры человека. 3. Регулярное проведение рекламных акций по продвижению товара на рынке. 4. Конкуренентоспособный, качественный товар по сравнительно невысокой цене. 5. Разработка моделей соответствующих модным тенденциям. 6. Широкий ассортимент предлагаемых услуг. 7. Высококвалифицированный персонал. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Заказчик не всегда может оценить свою фигуру со стороны. 2. Не всегда ультрамодное подойдёт для фигуры со значительными отклонениями от типовой. 3. Не все виды рекламы доступны ввиду дороговизны. 4. Себестоимость продукции дороже рыночной стоимости; сезонное снижение цен. 5. Дополнительные затраты на разработку новых моделей. 6. Срок изготовления изделия зависит от количества заказов. 7. Трудности при найме персонала соответствующей квалификации.
Возможности	Угрозы
<ol style="list-style-type: none"> 1. Расширение масштаба рынка. 2. Уход конкурентов рынка. 3. Расширение рекламной кампании. 4. Либерализация налогового законодательства. 5. Заключение льготных контрактов с поставщиками тканей. 6. Снижение цен на МТС. 7. Рост и расширение ателье по мере развития. 8. Расширение ассортимента услуг и ориентация а более широкую аудиторию. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Усиление конкурентов. 2. Ужесточение налогового законодательства. 3. Повышение цен на ткани и фурнитуру со стороны поставщиков. 4. Выход на рынок сильного конкурента. 5. Резкое снижение цен на продукцию со стороны конкурентов. 6. Отсутствие квалифицированной рабочей силы. 7. Проведение более эффективной рекламной кампании со стороны конкурентов.

Модель конкуренции Майкла Портера:

Рыночная власть поставщиков: ателье может испытывать зависимость от поставщиков тканей и фурнитуры. Это связано с тем, что на рынке не так много качественных материалов, а их производители устанавливают свои требования. Поэтому стоимость и качество изделий напрямую зависят от них.

Рыночная власть покупателей: деятельность ателье в первую очередь направлена на наиболее полное удовлетворение желаний и нужд потребителя. Поэтому те тоже диктуют свои условия и играют ключевую роль для компании.

Интенсивность конкуренции:

ООО «Декория» – салон занимается пошивом свадебных нарядов. Благодаря тому, что у них узкая специализация – сроки изготовления изделия уменьшаются, а персонал профессиональней и качественней выполняет работу.

ИП «Урал» – ателье производит индивидуальный пошив одежды, спецодежды, а также ремонт швейных изделий. В работе они используют более дешёвый материал и менее трудоёмкие технологии производства, поэтому их цены ниже.

ИП «Olga» – шьют одежду под этой маркой под заказ. Выпускают сезонные коллекции известного дизайнера-модельера повседневного, праздничного и делового стиля. Производят пошив эксклюзивных моделей.

Угроза появления новых игроков: в данной отрасли есть много новых фирм, которые стремятся освоить рынок изготовления швейных изделий по индивидуальным заказам. Но перед ними встают следующие препятствия:

- отсутствие конкурентоспособных передовых технологий;
- неблагоприятное месторасположение;
- ограниченный доступ к качественному материалу и качественной фурнитуре;
- отсутствие высококвалифицированного художника-модельера и другого персонала.

Угроза товаров-заменителей: к услугам-субститутам в данной отрасли относятся прокат свадебных и вечерних платьев и костюмов. К ним чаще всего прибегают по двум причинам: недостаточность финансовых средств для покупки или пошиву изделия и короткие сроки до предстоящего события.

Итак, ателье по пошиву одежды может быть высокодоходным бизнесом при грамотной организации производства. Ужесточившиеся условия деятельности на рынке могут иметь положительное влияние на него. Благодаря этому с рынка вытесняются недоброкачественные исполнители, уменьшается брак в работе мастеров, формируется положительный имидж отрасли в глазах потребителей. Соответственно количество заказчиков должно увеличиться. При инвестировании средств в качественное оборудование и высококвалифицированных мастеров ателье получит высокий доход и окупит затраты в течение 1–2 лет. Поэтому финансовые вложения в его создание вполне оправданы.

3 АНАЛИЗ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ СОЗДАНИЯ АТЕЛЬЕ ПО ПОШИВУ И РЕМОНТУ ОДЕЖДЫ В Г. ЧЕЛЯБИНСКЕ

Анализ инвестиционной привлекательности создания ателье, рассчитанный недисконтированными методами

Создание ателье по пошиву и ремонту одежды в городе Челябинске является инвестиционно привлекательной идеей, она не требует огромных стартовых затрат, быстро окупается, всегда будет востребовано клиентами. Месторасположение ателье рационально выбрать там, где будет высокая проходимость людей. Этому критерию отвечает Центральный район города. Желательно, чтобы поблизости также располагался торговый центр, реализующий одежду, т. к. воспользоваться услугами ремонта или пошива можно будет сразу после покупки, без поиска по городу организаций, предоставляющих такие услуги. Ведь часто бывает, что купленная вещь отвечает не всем критериям потребителя, и необходимы доработки.

Когда местоположение определено, необходимо арендовать помещение, для данного вида деятельности достаточно 30 м² [53]. Затем нужно приобрести необходимое оборудование для стабильного функционирования ателье. Это будут первоначальные инвестиции в бизнес, которые формируются из основных и оборотных фондов. Для данной фирмы перечень основных производственных фондов представлен в таблице 3.1.

Таблица 3.1 – Инвестиционные вложения в основные фонды

Название	Единица	Кол.-во	Цена за ед., руб.	Итоговая стоимость, руб.
Машина швейная	шт	3	17 800	53 400
Оверлок	шт	1	28 500	28 500
Гладильная система	шт	1	14 990	14 990
Стол для раскроя	шт	1	45 000	45 000
Кресло рабочее	шт	5	2 500	12 500

Окончание таблицы 3.1

Название	Единица	Кол.-во	Цена за ед., руб.	Итоговая стоимость, руб.
Стул для клиентов	шт	2	1 200	2 400
Кассовый аппарат	шт	1	19 500	19 500
Манекен	шт	1	10 900	10 900
Осветительное оборудо- вание	шт	4	1 420	5 680
Отпариватель	шт	1	8 000	8 000
Гладильная доска	шт	1	8 112	8 112
Регистрация ИП:			1 300	1 300
– уплата госпошлины	шт	1	800	800
– изготовление печати			500	500
Итого по основным фондам				224 760

Перечисленные средства труда многократно участвуют в производственном процессе, сохраняют свою натурально-вещественную форму, являясь материальной частью имущества фирмы [54]. Воспроизводятся через ряд производственных циклов за счёт капитальных вложений, а также имеют срок службы более 12 месяцев. Затраты на основные фонды составляют 224 760 рубля.

Для нормального функционирования производственного процесса и реализации продукции потребуются оборотные средства, которые относятся к мобильным активам предприятия [55]. Рассмотрим их подробнее в таблице 3.2.

Таблица 3.2 – Инвестиционные вложения в оборотные фонды

Название	Единица	Кол.-во	Цена за ед., руб.	Итоговая стоимость, руб.
Ткани	м	60	399	23 940
Нитки	шт	50	110	5 500
Иглы	шт	100	150	15 000

Окончание таблицы 3.2

Название	Единица	Кол.-во	Цена за ед., руб.	Итоговая стоимость, руб.
Перестроечный комплект на лёгкие, средние материалы (лапка, игольная пластина, зубчатая рейка)	шт	10	200	2 000
Лапки для отстрочки, для вшивания потайной молнии	шт	20	200	4 000
Челноки, шпульки	шт	50	100	5 000
Масло для машин	шт	1	20	20
Бумага офисная	пачка	3	150	450
Бумага для раскроя	м	40	120	4 800
Канцтовары	шт	20	30	600
Ножницы	шт	3	610	1 830
Замки	шт	60	50	3 000
Крючки	шт	50	60	3000
Клёпки	шт	100	50	5 000
Аренда помещения	месяц (30 м ²)	2	30 000	60 000
Измерительные ленты	шт	5	80	400
Ведро	шт	2	120	240
Тряпка	шт	2	150	300
Швабра	шт	2	300	600
Итого по оборотным фондам				135 680

Перечисленные средства труда используются однократно и воспроизводятся после каждого производственного цикла, меняют натуральную форму, и полностью переносят свою стоимость на производимый продукт. Срок службы таких средств менее 12 месяцев. Затраты на оборотные фонды составляют 135 680 рублей.

Таблица 3.3 – Итоговая сумма вложений в проект

Название	Стоимость
Основные фонды	224 760
Оборотные фонды	135 680
Итого:	360 440

Дальше потребуется заняться поиском квалифицированных сотрудников, которые являются одним из самых важных элементов успешной перспективы предприятия [57]. Сотрудники ателье, которые будут непосредственно выполнять заказы по пошиву и ремонту одежды, должны обладать такими качествами, как:

- терпеливость;
- внимательность;
- усидчивость;
- аккуратность.

Работники, требующиеся для бизнеса, представлены ниже в таблице 3.4.

Таблица 3.4 – План по персоналу

Должность	Кол.-во, чел.
Директор	1
Швея	2
Закройщик	1
Администратор	1
Уборщица	1
Итого	6

Данного количества сотрудников по должностям достаточно для запланированного объёма производства фирмы.

Следующий этап – это разработка рабочего графика для сотрудников, учитывающий нормативное регулирование Трудового кодекса Российской Федерации (ТК РФ), который выглядит так, как показано в таблице 3.5 [58].

Таблица 3.5 – Рабочий график

График работы администратора и директора	
Понедельник	9:30 – 18:00
Вторник	9:30 – 18:00
Среда	9:30 – 18:00
Четверг	9:30 – 18:00
Пятница	9:30 – 18:00
Суббота – Воскресенье	–
График работы швей и закройщика	
Понедельник	10:00 – 18:00
Вторник	10:00 – 18:00
Среда	10:00 – 18:00
Четверг	10:00 – 18:00
Пятница	10:00 – 18:00
Суббота – Воскресенье	–
График работы уборщицы	
Понедельник	17:00 – 18:00
Вторник	17:00 – 18:00
Среда	17:00 – 18:00
Четверг	17:00 – 18:00
Пятница	17:00 – 18:00
Суббота – Воскресенье	–

Исходя из графика часовая нагрузка для администратора и директора в месяц будет составлять 170 часов, для швей и закройщика – 160 часов в месяц, и для уборщицы – 20 часов в месяц.

Теперь можно установить заработную плату, которую сотрудники будут получать за выполненную работу, оформленную в таблице 3.6.

Таблица 3.6 – Фонд оплаты труда

Должность	ФОТ, руб./мес.	ФОТ, руб./год
Директор	21 250	255 000
Швей	44 800	537 600

Окончание таблицы 3.6

Должность	ФОТ, руб./мес.	ФОТ, руб./год
Закройщик	22 400	268 800
Администратор	12 750	153 000
Уборщица	4 000	48 000
ФОТ	105 200	1 262 400
Отчисления во внебюджетные фонды (ВБФ)	31 770	381 245
ФОТ+ВБФ	136 970	1 643 645

Фонд оплаты труда вместе с отчислениями во внебюджетные фонды составляет 1 643 645 рублей в год.

Важным шагом для работы предприятия является выбор организационно-правовой формы. Для фирмы разумно было выбрано индивидуальное предпринимательство (ИП) [59]. Обусловлено это тем, что в данной форме для ведения бизнеса госпошлина за регистрацию составляет 800 руб., из документов понадобятся только заявление и копия паспорта. Все заработанные деньги являются личными деньгами владельца предприятия. Он может в любое время перечислить их себе на карту или снять в банке. Не нужно вести бухгалтерский учёт. Предприниматель не обязан оформлять кассовые документы (кассовую книгу, приходные и расходные кассовые ордера). Чтобы прекратить деятельность в качестве индивидуального предпринимательства, нужно оплатить госпошлину и подать заявление, через неделю фирму исключат из реестра.

Режим налогообложения для ателье выгодней выбрать единый налог на вменённый доход (ЕНВД) [60]. Для того, чтобы рассчитать, какую сумму налога заплатит предприниматель за год своей деятельности, необходимо обратиться в федеральную налоговую службу (ФНС) в конкретном регионе для уточнения таких параметров, как:

- физический показатель;
- базовая доходность;

– корректирующие коэффициенты.

Для ателье «Афина» сумма налога по всем показателям представлена в таблице 3.7.

Таблица 3.7 – Единый налог на вменённый доход

Показатель	Значение
Вид деятельности (ремонт изделий из кожи и меха, ремонт и пошив одежды)	ИП
Физический показатель (01 – Оказание бытовых услуг), чел.	7
Базовая доходность, руб. на единицу физ. показателя	7 500
К1	1,798
К2	0,27
Налоговая база, руб./месяц	25 487
Налоговая база за отчётный период, руб./квартал	76 460
Ставка налога (единая для всех), %	15
Сумма налога, руб./квартал	11 469
Сумма страховых взносов, уплачиваемая за сотрудников, руб./квартал	95 311
Сумма страховых взносов, уплачиваемая за ИП, руб./квартал	12 428
Сумма страховых взносов, принимаемая к вычету (не более 50 % суммы налога), руб./квартал	5 734
Итого сумма налога к уплате, руб./квартал	5 734
Итого сумма налога к уплате, руб./год	22 938

Так как ателье по виду деятельности оказывает бытовые услуги, также предприятие с работниками и владельцем, корректирующий коэффициент К1 на 2017 год составляет 1,798, а коэффициент К2 зависит от коэффициента зоны внутри муниципального образования ($K_z = 0,9$) и коэффициента, учитывающего ассортимент ($K_{ас} = 0,3$), К2 составляет 0,27 [61]. Сумма налога за отчётный период составляет 11 469 руб. Учитывая страховые взносы, уплачиваемые за работников, и фиксированные взносы ИП, налог за отчётный период будет составлять 5 734 руб., или 22 938 рублей в год.

Исходя из всего вышесказанного, для ателье сформируются расходы, независимые от объёма производимой продукции, которые будут являться постоянными затратами бизнеса. Познакомиться с ними можно в таблице 3.8.

Таблица 3.8 – Постоянные издержки

Название	Стоимость, руб. в месяц	Стоимость, руб. в год
З/п директора	21 250	255 000
З/п администратора	12 750	153 000
З/п швей	44 800	537 600
З/п закройщика	22 400	268 800
З/п уборщицы	4 000	48 000
Отчисления в ВБФ	31 770	381 245
Аренда помещения	30 000	360 000
ЕНВД	1 911	22 938
Взносы ИП за себя	2 333	27 990
Ножницы	610	7 320
Бумага офисная	150	1 800
Канцтовары	30	360
Тряпка для полов	150	1 800
Реклама	300	3 600
Коммунальные платежи	700	8 400
Телефонные платежи	250	3 000
Итого	173 404	2 080 853

Постоянные затраты, уплачиваемые владельцем ателье, составляют 2 080 853 рубля в год.

Также для ателье сформируются другие затраты, ознакомиться с которыми можно в таблице 3.9. Размер этих расходов напрямую зависит от объёма производимой продукции, которые будут являться переменными затратами бизнеса.

Таблица 3.9 – Переменные издержки

Название	Стоимость, руб. в месяц	Стоимость, руб. в год
Сумма 1 %-ных взносов, уплачиваемых ИП, если его годовой доход превысил 300 000 руб	1 810	21 724
Ткани	2 000	24 000
Нитки	300	3 600
Иглы	100	1 200
Челноки, шпульки	100	1 200
Масло для машин	20	240
Бумага для раскроя	120	1 440
Замки	100	1 200
Крючки	250	3 000
Клёпки	150	1 800
Итого	4 950	59 404

Переменные затраты, уплачиваемые владельцем ателье, составляют 59 404 рубля в год.

Все первоначальные инвестиционные вложения для открытия ателье будут являться капитальными затратами, выгода от которых будет поступать на протяжении ряда учётных периодов [62]. Рассмотрим подробно эти затраты в таблице 3.10.

Таблица 3.10 – Капитальные затраты

Название	Стоимость
Машина швейная	53 400
Оверлок	28 500
Гладильная система	14 990
Стол для раскроя	45 000
Кресло рабочее	12 500
Стул для клиентов	2 400
Компьютеры	22 590

Окончание таблицы 3.10

Название	Стоимость
Кассовый аппарат	19 500
Манекен	10 900
Осветительное оборудование	5 680
Отпариватель	8 000
Гладильная доска	8 112
Регистрация ИП	1 300
Ткани	23 940
Нитки	5 500
Иглы	15 000
Перестроечный комплект на лёгкие, средние материалы (лапка, игольная пластина, зубчатая рейка)	2 000
Лапки для отстрочки, для вшивания потайной молнии	4 000
Челноки, шпульки	5 000
Масло для машин	20
Бумага офисная	450
Бумага для раскроя	4 800
Канцтовары	600
Ножницы	1 830
Замки	3 000
Крючки	3 000
Клёпки	5 000
Аренда помещения	60 000
Измерительные ленты	400
Ведро	240
Тряпка	300
Швабра	600
Итого	360 440

Капитальные затраты, понесённые при создании, приобретении, расширении или усовершенствовании актива, предназначенного для использования в бизнесе, составят 360 440 рубля.

После того, как будут просчитаны все моменты, о которых было сказано выше, потребуется сформировать перечень услуг, выполняемых в данном ателье, с обозначением их цены в данное время. Составить его можно на основе анализа конкурентов, либо анкетирования потенциальных клиентов. Для данного предприятия был выбран 2 вариант. В анкетировании (описанном во 2 главе, 3 пункте пояснительной записки) приняло участие 209 человек, по результатам (представленным в приложении А) которого составлен систематизированный перечень услуг, который можно изучить в приложении Г, в таблице Г.1, с заданным ценовым параметром. Исходя из разработанного перечня услуг, а также установленных цен на услуги пошива, и по данным ателье-конкурентов можно рассчитать средний чек для планируемого предприятия.

Таблица 3.11 – Средний чек ателье «Афина»

Количество клиентов за день, чел.	12
Сумма покупок за день, руб.	9924
Выбито чеков за день, шт.	12
Итого, руб.	827

Анализируя результаты опроса потенциальных клиентов, был спланирован объём услуг, предоставляемых данным ателье, а так же потенциальная выручка от реализации услуг. Подробно ознакомиться с этим можно в приложении Б, таблице Б.1, а также приложении В, таблице В.1. Исходя из этих данных высчитывается объём продаж, который рассчитывается исходя и количества человек, обратившихся в аналогичное предприятие ателье пошива «Элта», г. Орска. Итак, объём продаж составил в первом инвестиционном периоде 2 988 услуг, во втором – 3 063 услуги, в третьем – 3 137 услуг. В объём услуг заложен рост в размере 2,5 % в год относительно первоначального объёма. Расчёт денежных потоков по годам представлен в таблице 3.12. В процессе своей деятельности предприятия производят регулярные платежи и это движение денежных средств называется денежными потоками, которые имеют отток (платежи) и приток (поступления) [63].

Таблица 3.12 – Денежные потоки по периодам

Период	01.06.2017–	01.06.2018–	01.06.2019–
	31.05.2018 г.	31.05.2019 г.	31.05.2020 г.
Капитальные затраты	– 360 440		
Объём продаж	2 988	3 063	3 137
Средний чек	827	827	827
Выручка	2 472 360	2 534 169	2 595 978
Переменные затраты	59 404	60 889	62 374
Постоянные затраты	2 080 853	2 091 257	2 101 661
Чистая прибыль	332 104	382 023	431 943
CF–недисконтированные	332 104	382 023	431 943
CF–дисконтированные	281 675	274 813	263 541
NV			785 630
NPV			459 589

Исходя из выручки предприятия и объёма продаж, рассчитывается средний чек по услугам ателье, который составил 827 рублей.

Для того, чтобы посчитать дисконтированный денежный поток, необходимо знать данные, представленные в таблице 3.13, по которым вычисляется ставка дисконтирования. Ознакомится со значениями ставки рефинансирования и уровнем инфляции можно на сайте Центрального банка РФ (ЦБ РФ).

Таблица 3.13 – Расчёт ставки дисконтирования

Показатель		Значение, %		
		01.06.2017– 31.05.2018 г.	01.06.2018– 31.05.2019 г.	01.06.2019– 31.05.2020 г.
r_m	Ставка рефинансирования ЦБ РФ	9,75	9,75	9,75
J	Уровень инфляция	4,3	4,3	4,3
R	Премия за риск	3	3	3
r	Ставка дисконтирования	18	18	18

Для данного бизнеса с учётом всех показателей ставка дисконтирования по каждому периоду составляет 18 %.

Для любого начинающего бизнесмена важно распланировать каждый свой шаг на пути реализации бизнеса, для этого можно составить календарный план, который представлен в таблице 3.14, а затем изобразить его графически, который также представлен рисунке 3.1, как один из наиболее удобных и популярных способов графического представления времени выполнения задач.

Таблица 3.14 – Календарный план открытия ателье «Афина»

Задача	Начало	Окончание	Длительность, дней
Сбор данных	01.02.17	01.03.17	28
Оценка проекта	01.03.17	01.06.17	92
Покупка основных фондов	01.06.17	01.07.17	30
Аренда помещения	01.07.17	01.08.17	31
Покупка оборотных фондов	01.08.17	01.09.17	31
Набор квалифицированных рабочих кадров	01.09.17	01.10.17	30
Запуск предприятия	01.10.17	31.10.17	30

Теперь изобразим план открытия данного бизнеса на рисунке 3.1.

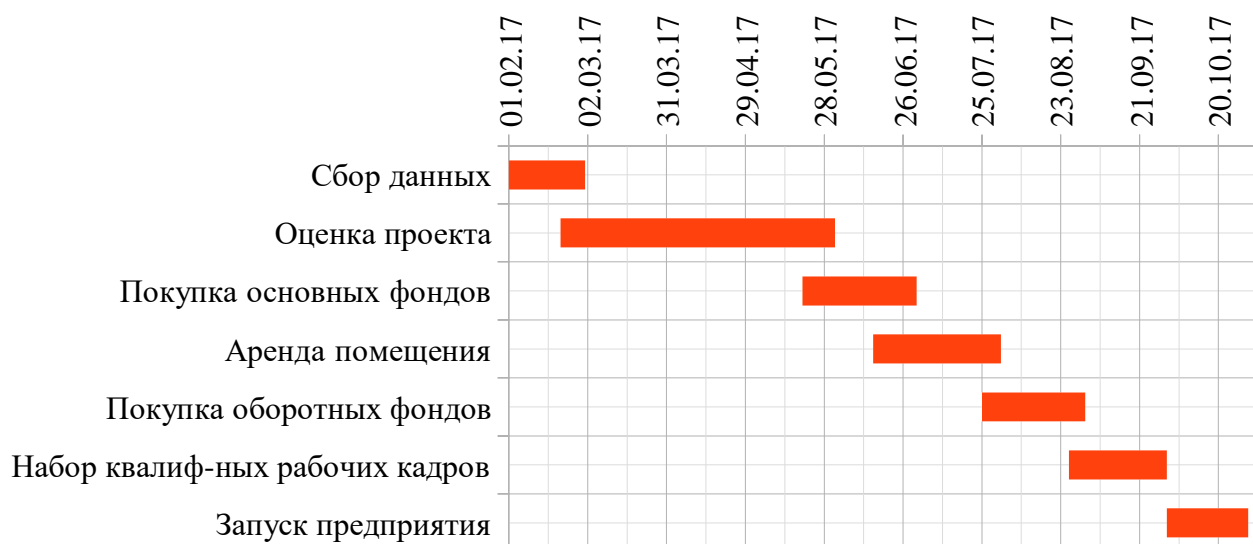


Рисунок 3.1 – Диаграмма Ганта: план реализации открытия ателье «Афина»

Время затраченное от начала сбора данных до оценки проекта, составляет 28 дней, от оценки проекта до покупки основных фондов пройдет 92 дня. После покупки основных фондов и до аренды помещения пройдет 30 дней, и такое же количество времени понадобится на все последующие этапы до запуска предприятия.

Наконец, на данном этапе владения информацией о ателье «Афина», можно произвести расчёты простых показателей оценки эффективности данного бизнеса.

1. Чистый доход NV , т. е. сальдо денежного потока рассчитывается по формуле (1.1):

$$NV = (332\ 104 + 382\ 023 + 431\ 943) - 360\ 440 = 785\ 630 \text{ руб.}$$

Вывод: данный показатель является положительным, а это означает, что проект принимается.

2. Норма прибыли ARR отражает среднюю величину прибыльности проекта, рассчитывается по формуле (1.2):

$$ARR = ((332\ 104 + 382\ 023 + 431\ 943) / 3) / 360\ 440 = 106 \%$$

Вывод: норма прибыли больше ставки дисконтирования $r = 18 \%$, а следовательно, проект следует принять.

3. Недисконтированный срок окупаемости PB рассчитывается по формуле (1.3):

$$PB = 360\ 440 / 382\ 023 = 0,94 \text{ года}$$

Вывод: через 10 месяцев будут покрыты первоначальные инвестиции для данного проекта.

Составим сводную таблицы по недисконтированным показателям с их допустимыми значениями.

Таблица 3.15 – Недисконтированные показатели

Показатель	Значение	Условия принятия
NV , руб.	785 630	$NV > 0$
ARR , %	106	$ARR > r$
PB , лет	0,94	$PB < T$

Итак, все рассчитанные недисконтированные показатели находятся в допустимых пределах, а это означает, что на данном этапе расчётов проект по открытию ателье по пошиву и ремонту одежды, можно считать успешным.

Анализ инвестиционной привлекательности создания ателье, рассчитанный дисконтированными методами

Для реализации более масштабных инвестиционных проектов (новое строительство, реконструкция, освоение принципиально новых видов продукции и т. п.), требующих больших инвестиционных затрат, вызывает необходимость учёта большого числа факторов и, как следствие, проведения более сложных расчётов, а также уточнения методов оценки эффективности [64].

Чем масштабнее инвестиционный проект и чем больше значительных изменений он вызывает в результатах хозяйственной деятельности предприятия, тем точнее должны быть расчёты денежных потоков и методы оценки эффективности инвестиционного проекта [65]. Поэтому необходимо прибегнуть к дисконтированным методам расчёта показателей.

1. Чистый дисконтированный доход NPV рассчитывается по формуле (1.4):

$$NPV = (281\ 675 + 274\ 813 + 263\ 541) - 360\ 440 = 459\ 589 \text{ руб.}$$

Вывод: так как данный показатель принимает значение выше нуля, то это значит, что проект следует принять.

2. Индекс доходности PI рассчитывается по формуле (1.5):

$$PI = ((332\ 104 / 1,18) + (382\ 023 / 1,18^2) + (431\ 943 / 1,18^3)) / 360\ 440 = 1,28$$

Вывод: индекс доходности больше единицы, следовательно, проект является доходным и целесообразным. Получается, на каждый вложенный рубль в бизнесе приходится 0,28 руб. прибыли.

3. Дисконтированный индекс доходности DPI рассчитывается по формуле (1.6):

$$DPI = 1 + (281\ 675 + 274\ 813 + 263\ 541) / 360\ 440 = 3,28$$

Вывод: данный показатель больше единицы, это означает, проект следует принять, т. к. он эффективен и может приносить прибыль.

4. Дисконтированный период окупаемости DBP рассчитывается по формуле (1.7):

$$DBP = (1 - (556\,448 - 360\,440) / 274\,813) = 0,29 \text{ лет}$$

Вывод: первоначальные инвестиции будут покрыты раньше 2 лет, а именно, через 1 год 3 месяца и 15 дней.

5. Внутренняя норма доходности IRR – определяет максимально приемлемую ставку дисконта, при которой можно инвестировать средства без каких-либо потерь для собственника, т. е. это ставка дисконтирования, при которой $NPV = 0$.

Для этого разумно построить график зависимости NPV от IRR, с которым можно ознакомиться на рисунке 3.2.

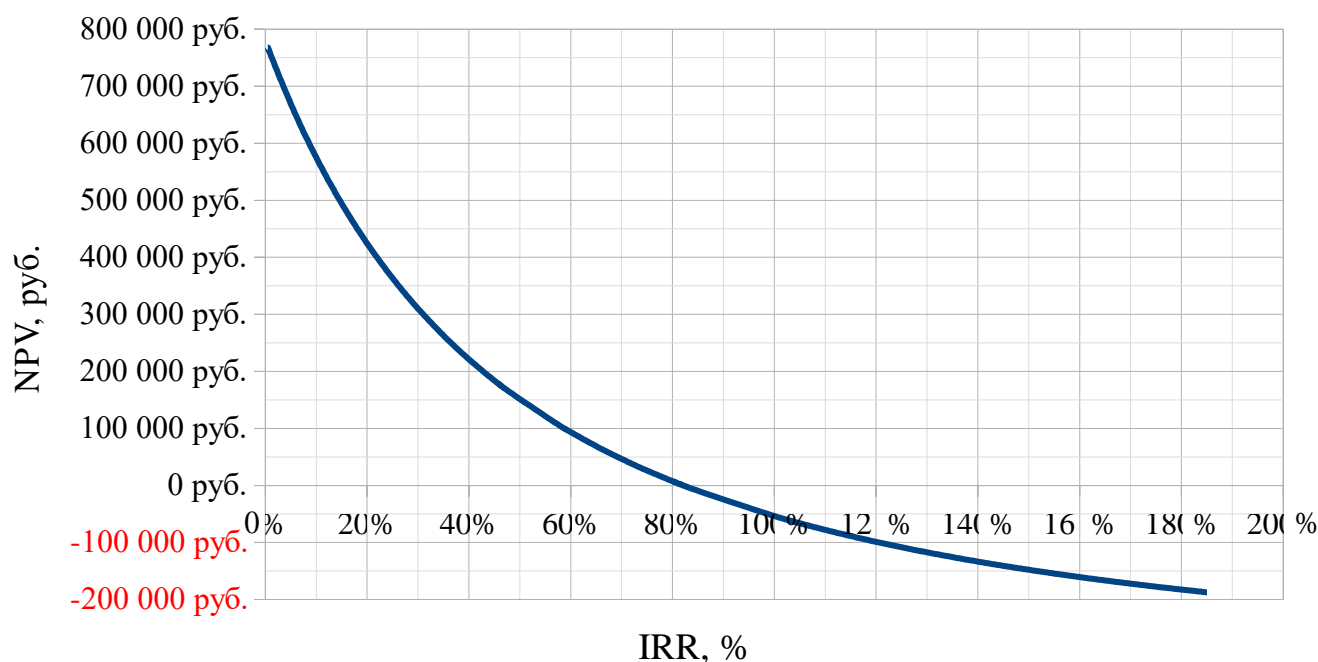


Рисунок 3.2 – Внутренняя норма доходности IRR

Вывод: На графике видно, что IRR (ставка дисконтирования, при которой проект становится безубыточным) = 85 %, при этом $NPV = 0$ руб. Так как $IRR > r = 18 \%$, то проект можно считать приемлемым и приносящим прибыль.

6. Чистая терминальная стоимость NTV рассчитывается по формуле (1.8):

$$NTV = ((332\ 104 \cdot (1 + 0,18)^2) + (383\ 023 \cdot (1+0,18)) + 360\ 440) - (431\ 943 \cdot (1 + 0,18)^3) = 753\ 265 \text{ руб.}$$

Вывод: так как наращенные чистые доходы на конец периода больше нуля, то проект следует принять.

7. Модифицированная внутренняя норма прибыли MIRR рассчитывается по формуле (1.9):

$$MIRR = (1 + MIRR)^3 = (332\ 104 \cdot (1 + 0,0975)^2 + 383\ 023 \cdot (1 + 0,0975)^1 + 431\ 943 \cdot (1 + 0,0975)^0) / 360\ 440 = 3,47, \text{ отсюда } MIRR = 0,51, \text{ т. е. } 51 \%$$

Вывод: скорректированная с учётом нормы реинвестиций внутренняя норма доходности равна 51 %, что больше нормы реинвестиций (9,75 %), это означает, что проект можно реализовывать.

Составим сводную таблицы по дисконтированным показателям с их допустимыми значениями.

Таблица 3.16 – Дисконтированные показатели

Показатель	Значение	Условия принятия
NPV, руб.	459 589	NPV > 0
PI	1,28	PI > 1
DPI	3,28	DPI > 1
DBP	0,29	DBP < T
IRR, %	85	IRR > Стоимости капитала
NTV руб.	753 265	NTV > 0
MIRR, %	51	MIRR > R

По результатам вышесказанного можно сделать вывод о том, что все дисконтированные показатели, которые были рассчитаны в данном пункте, находятся в допустимых пределах. Следовательно, проект на данном этапе есть смысл реализовывать и внедрять.

Анализ безубыточности и чувствительности создания ателье

Анализ безубыточности проекта является аналитическим подходом в изучении взаимосвязи между затратами и доходами предприятия при различных уровнях производства [66]. Критерий точки безубыточности можно описать так: в этой точке общие доходы равны общим расходам, в ней нет ни прибыли, ни убытков.

Для расчёта точки безубыточности используют показатели переменных, постоянных и общих издержек. Такую точку можно вычислить двумя способами, результат которой можно получить в натуральном и стоимостном выражении [67].

Рассчитаем точку критического объёма производства для ателье «Афина» по формуле (1.10):

$$Q_{кр1} = 2\,080\,853 / (827 - 20) = 2\,577 \text{ услуг.}$$

$$Q_{кр2} = 2\,091\,257 / (827 - 20) = 2\,590 \text{ услуг.}$$

$$Q_{кр3} = 2\,101\,661 / (827 - 20) = 2\,603 \text{ услуги.}$$

Вывод: таким образом, при продаже 2 577 услуг в первом периоде, 2 588 услуг во втором периоде, и в третьем – 2 600 услуг, ателье окупит издержки, то есть, не понесёт убытков и не принесёт прибыли.

Так же рассчитаем точку безубыточности в денежном выражении по формуле (1.11):

$$Q_{кр1} = (2\,472\,360 \cdot 2\,080\,853) / (2\,472\,360 - 59\,404) = 2\,132\,080 \text{ руб.}$$

$$Q_{кр2} = (2\,534\,169 \cdot 2\,091\,257) / (2\,534\,169 - 60\,889) = 2\,142\,741 \text{ руб.}$$

$$Q_{кр3} = (2\,595\,978 \cdot 2\,101\,661) / (2\,595\,978 - 62\,374) = 2\,153\,401 \text{ руб.}$$

Построим графики безубыточности проекта «Афина», на которых наглядно представлена точка критического объёма в натуральном и денежном выражении, представленные на рисунках 3.3, 3.4 и 3.5.

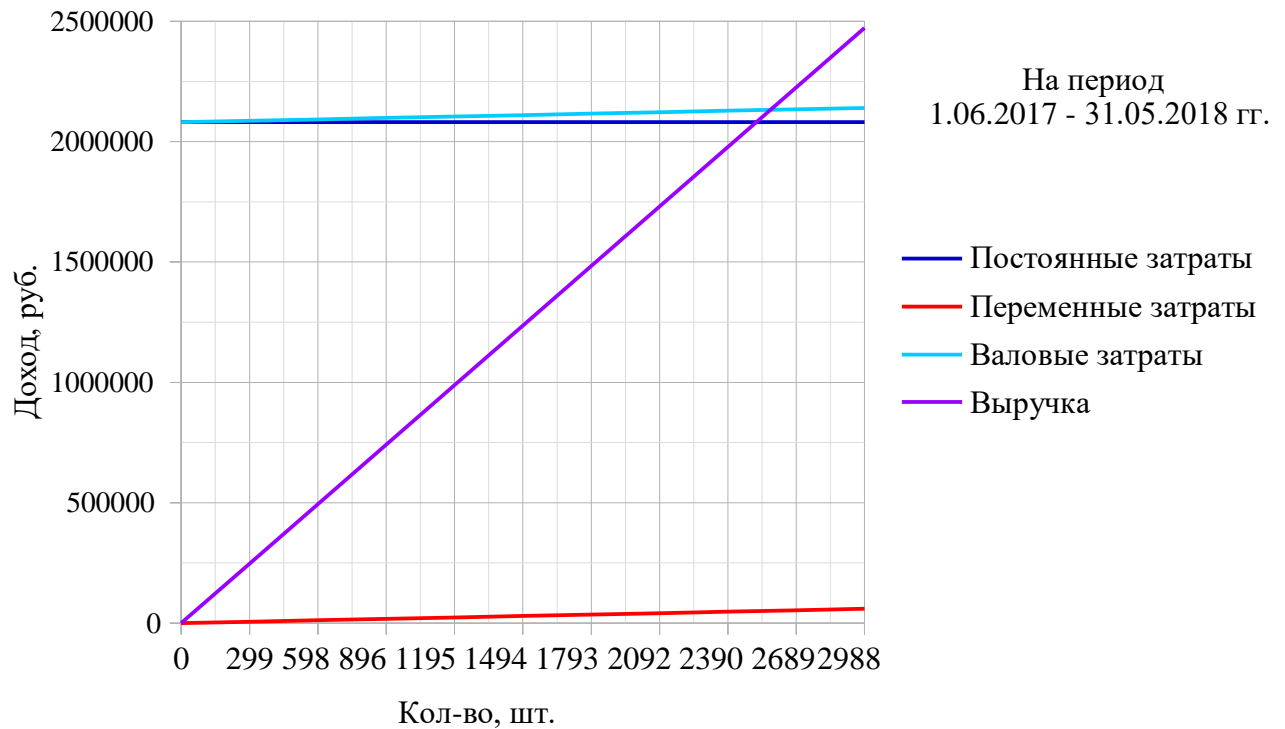


Рисунок 3.3 – Точка безубыточности ателье для первого периода

Вывод: значение, при котором бизнес не понесёт ни прибыли, ни убытков, на период с 01.06.2017 г. по 31.05.2018 г. составляет 2 577 услуг, или 2 132 080 руб.

Так же построим график для второго периода.

Вывод: значение, при котором бизнес не понесёт ни прибыли, ни убытков, на период с 01.06.2018 г. по 31.05.2019 г. составляет 2 590 услуг, или 2 142 741 руб.

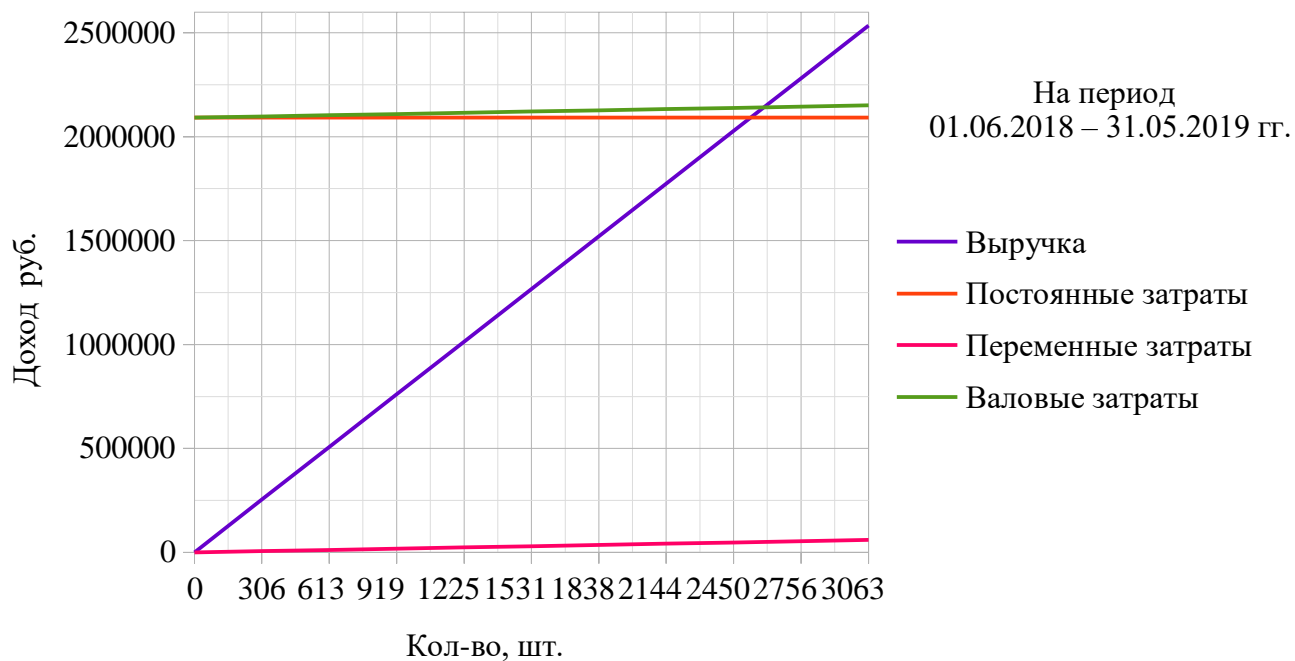


Рисунок 3.4 – Точка безубыточности ателье для второго периода

И наконец, график для третьего периода представлен ниже.

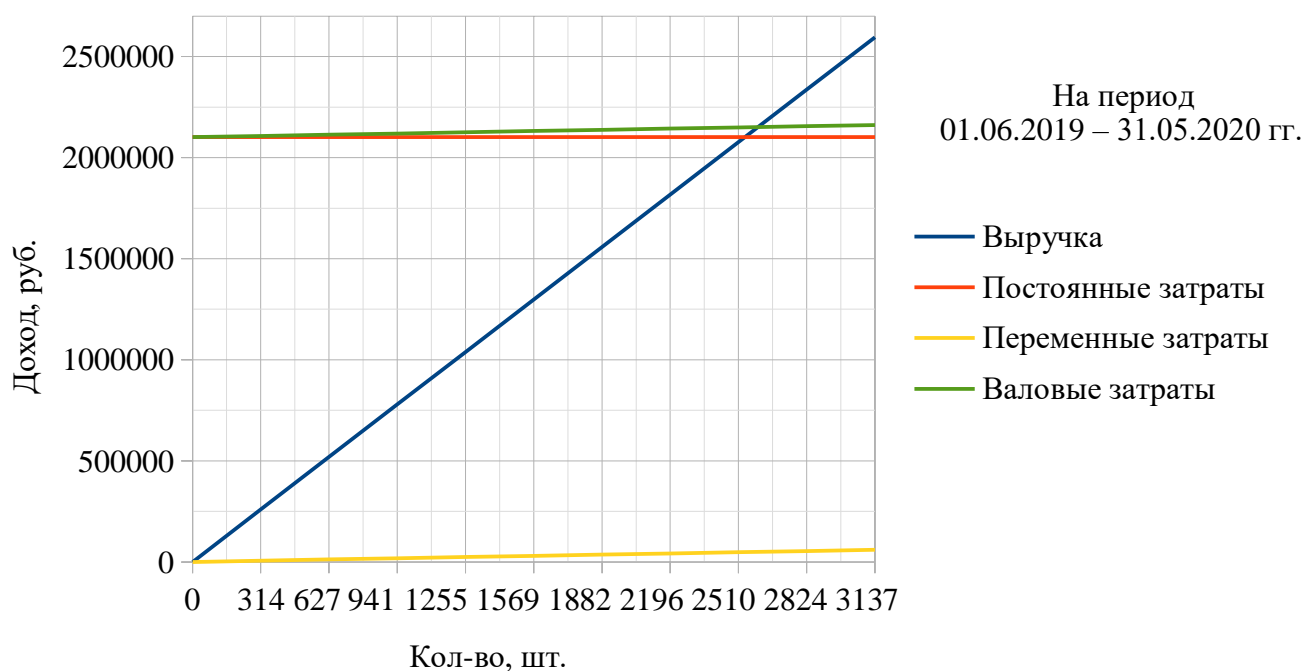


Рисунок 3.5 – Точка безубыточности ателье для третьего периода

Вывод: значение, при котором бизнес не понесёт ни прибыли, ни убытков, на третий период составляет 2 603 услуги, или 2 153 401 руб.

Анализ чувствительности проводится с целью учёта и прогноза влияния изменения входных параметров (инвестиционные затраты, приток денежных средств, барьерная ставка, уровень реинвестиций) инвестиционного проекта на результирующие показатели [68].

Для этого потребуется взять конечную характеристику проекта, которой для данного ателье является NPV, а в качестве параметров, которые своим изменением влияют на проект и в которых мы не можем быть до конца уверены, возьмём стоимость предлагаемых услуг (P), объём продаж (Q) и величину переменных издержек (VC) [69].

Для анализа чувствительности главное – это оценить степень влияния изменения каждого (или их комбинации) из входных параметров, чтобы предусмотреть наихудшее развитие ситуации в бизнес плане (инвестиционном проекте) [70]. Изменять каждый фактор необходимо поочерёдно, начиная с – 20 %, и шагом в 10 %, заканчивая 20 %.

В итоге, обычно рассматривается пессимистический, наиболее вероятный и оптимистический прогнозы и рассчитываются результаты инвестиционного проекта. Анализ чувствительности сам по себе не изменяет факторы риска [71].

Сократим стоимость предлагаемых услуг (P) на 10 % в таблице 3.17.

Таблица 3.17 – Сокращённая стоимость услуг на 10 %

Период	01.06.2017– 31.05.2018 г.	01.06.2018– 31.05.2019 г.	01.06.2019– 31.05.2020 г.
Капитальные затраты	– 360 440		
Объём продаж	2 988	3 063	3137
Средний чек	745	745	745
Выручка	2 225 124	2 280 752	2 336 380
Переменные затраты	59 404	60 889	62 374
Постоянные затраты	2 080 853	2 091 257	2 101 661
Чистая прибыль	84 868	128 606	172 345
CF-недисконтированные	84 868	128 606	172 345
CF-дисконтированные	71 981	92 515	105 153

Окончание таблицы 3.17

Период	01.06.2017– 31.05.2018 г.	01.06.2018– 31.05.2019 г.	01.06.2019– 31.05.2020 г.
NV			25 379
NPV			–90 792

Вывод: после уменьшения стоимости услуг на 10 %, NPV стал равен – 90 792 руб.

Сократим стоимость предлагаемых услуг (P) на 20 % в таблице 3.18.

Таблица 3.18 – Сокращённая стоимость услуг на 20 %

Период	01.06.2017– 31.05.2018 г.	01.06.2018– 31.05.2019 г.	01.06.2019– 31.05.2020 г.
Капитальные затраты	– 360 440		
Объём продаж	2 988	3 063	3 137
Средний чек	662	662	662
Выручка	1 977 888	2 027 335	2 076 782
Переменные затраты	59 404	60 889	62 374
Постоянные затраты	2 080 853	2 091 257	2 101 661
Чистая прибыль	– 162 368	– 124 811	– 87 253
CF-недисконтированные	– 162 368	– 124 811	– 87 253
CF-дисконтированные	– 137 713	– 89 784	– 53 235
NV			– 734 872
NPV			– 641 173

Вывод: после уменьшения стоимости услуг на 20 %, NPV стал равен – 641 173 руб.

Увеличим стоимость предлагаемых услуг (P) на 10 % в таблице 3.19.

Таблица 3.19 – Увеличение стоимости услуг на 10 %

Период	01.06.2017– 31.05.2018 г.	01.06.2018– 31.05.2019 г.	01.06.2019– 31.05.2020 г.
Капитальные затраты	– 360 440		
Объём продаж	2 988	3 063	3 137

Окончание таблицы 3.19

Период	01.06.2017– 31.05.2018 г.	01.06.2018– 31.05.2019 г.	01.06.2019– 31.05.2020 г.
Средний чек	910	910	910
Выручка	2 719 596	2 787 586	2 855 576
Переменные затраты	59 404	60 889	62 374
Постоянные затраты	2 080 853	2 091 257	2 101 661
Чистая прибыль	579 340	635 440	691 541
CF-недисконтированные	579 340	635 440	691 541
CF-дисконтированные	491 368	457 112	421 929
NV			1 545 880
NPV			1 009 969

Вывод: после увеличения стоимости услуг на 10 %, NPV стал равен 1 009 969 руб.

Увеличим стоимость предлагаемых услуг (P) на 20 % в таблице 3.20.

Таблица 3.20 – Увеличение стоимости услуг на 20 %

Период	01.06.2017– 31.05.2018 г.	01.06.2018– 31.05.2019 г.	01.06.2019– 31.05.2020 г.
Капитальные затраты	– 360 440		
Объём продаж	2 988	3 063	3 137
Средний чек	993	993	993
Выручка	2 966 832	3 041 003	3 115 174
Переменные затраты	59 404	60 889	62 374
Постоянные затраты	2 080 853	2 091 257	2 101 661
Чистая прибыль	826 576	888 857	951 139
CF-недисконтированные	826 576	888 857	951 139
CF-дисконтированные	701 062	639 411	580 317
NV			2 306 131
NPV			1 560 350

Вывод: после увеличения стоимости услуг на 20 %, NPV стал равен 1 560 350 руб.

Далее проанализируем изменения NPV при изменении объёма продаж. Сократим объём продаж (Q) на 10 % в таблице 3.21.

Таблица 3.21 – Сокращённый объём продаж на 10 %

Период	01.06.2017– 31.05.2018 г.	01.06.2018– 31.05.2019 г.	01.06.2019– 31.05.2020 г.
Капитальные затраты	– 360 440		
Объём продаж	2 689	2 756	2 824
Средний чек	827	827	827
Выручка	2 225 124	2 280 752	2 336 380
Переменные затраты	59 404	60 889	62 374
Постоянные затраты	2 080 853	2 091 257	2 101 661
Чистая прибыль	84 868	128 606	172 345
CF-недисконтированные	84 868	128 606	172 345
CF-дисконтированные	71 981	92 515	105 153
NV			25 379
NPV			– 90 792

Вывод: после сокращения объёма продаж на 10 %, NPV стал равен – 97 792 руб.

Сократим объём продаж (Q) на 20 % в таблице 3.22.

Таблица 3.22 – Сокращённый объём продаж на 20 %

Период	01.06.2017– 31.05.2018 г.	01.06.2018– 31.05.2019 г.	01.06.2019– 31.05.2020 г.
Капитальные затраты	– 360 440		
Объём продаж	2 390	2 450	2 510
Средний чек	827	827	827
Выручка	1 977 888	2 027 335	2 076 782
Переменные затраты	59 404	60 889	62 374
Постоянные затраты	2 080 853	2 091 257	2 101 661
Чистая прибыль	– 162 368	– 124 811	– 87 253
CF-недисконтированные	– 162 368	– 124 811	– 87 253

Окончание таблицы 3.22

Период	01.06.2017– 31.05.2018 г.	01.06.2018– 31.05.2019 г.	01.06.2019– 31.05.2020 г.
CF-дисконтированные	– 137 713	– 89 784	– 53 235
NV			– 734 872
NPV			– 641 173

Вывод: после сокращения объёма продаж на 20 %, NPV стал равен – 641 173 руб.

Теперь увеличим объём продаж (Q) на 10 % в таблице 3.23.

Таблица 3.23 – Увеличение объёма продаж на 10 %

Период	01.06.2017– 31.05.2018 г.	01.06.2018– 31.05.2019 г.	01.06.2019– 31.05.2020 г.
Капитальные затраты	– 360 440		
Объём продаж	3 287	3 369	3 451
Средний чек	827	827	827
Выручка	2 719 596	2 787 586	2 855 576
Переменные затраты	59 404	60 889	62 374
Постоянные затраты	2 080 853	2 091 257	2 101 661
Чистая прибыль	579 340	635 440	691 541
CF-недисконтированные	579 340	635 440	691 541
CF-дисконтированные	491 368	457 112	421 929
NV			1 545 880
NPV			1 009 969

Вывод: после увеличения объёма продаж на 10 %, NPV стал равен 1 009 969 руб.

Увеличим объём продаж (Q) на 20 % в таблице 3.24.

Таблица 3.24 – Увеличение объёма продаж на 20 %

Период	01.06.2017– 31.05.2018 г.	01.06.2018– 31.05.2019 г.	01.06.2019– 31.05.2020 г.
Капитальные затраты	– 360 440		
Объём продаж	3 586	3 675	3 765
Средний чек	827	827	827
Выручка	2 966 832	3 041 003	3 115 174
Переменные затраты	59 404	60 889	62 374
Постоянные затраты	2 080 853	2 091 257	2 101 661
Чистая прибыль	826 576	888 857	951 139
CF-недисконтированные	826 576	888 857	951 139
CF-дисконтированные	701 062	639 411	580 317
NV			2 306 131
NPV			1 560 350

Вывод: после увеличения объёма продаж (Q) на 20 %, NPV стал равен 1 553 243 руб.

При изменении объёма продаж (Q), NPV ведёт себя аналогично NPV изменению стоимости предлагаемых услуг (P), это связано с тем, что Q и P мы изменяем пропорционально сначала на 10 %, 20 %, – 10 %, – 20 % [72]. Данная зависимость будет представлена на графике чувствительности.

Теперь посмотрим, как будет вести себя NPV при изменении фактора переменных затрат (VC), сократим переменные затраты на 10 % в таблице 3.25.

Таблица 3.25 – Сокращение переменных затрат на 10 %

Период	01.06.2017– 31.05.2018 г.	01.06.2018– 31.05.2019 г.	01.06.2019– 31.05.2020 г.
Капитальные затраты	– 360 440		
Объём продаж	2 988	3 063	3 137
Средний чек	827	827	827
Выручка	2 472 360	2 534 169	2 595 978
Переменные затраты	53 463	54 800	56 136

Окончание таблицы 3.25

Период	01.06.2017– 31.05.2018 г.	01.06.2018– 31.05.2019 г.	01.06.2019– 31.05.2020 г.
Постоянные затраты	2 080 853	2 091 257	2 101 661
Чистая прибыль	338 044	388 112	438 180
CF-недисконтированные	338 044	388 112	438 180
CF-дисконтированные	286 713	279 193	267 347
NV	803 896		
NPV	472 813		

Вывод: после сокращения переменных затрат (VC) на 10 %, NPV стал равен 472 813 руб.

Сократим переменные затраты (VC) на 20 % в таблице 3.26.

Таблица 3.26 – Сокращение переменных затрат на 20 %

Период	01.06.2017– 31.05.2018 г.	01.06.2018– 31.05.2019 г.	01.06.2019– 31.05.2020 г.
Капитальные затраты	– 360 440		
Объём продаж	2 988	3 063	3 137
Средний чек	827	827	827
Выручка	2 472 360	2 534 169	2 595 978
Переменные затраты	47 523	48 711	49 899
Постоянные затраты	2 080 853	2 091 257	2 101 661
Чистая прибыль	343 984	394 201	444 418
CF-недисконтированные	343 984	394 201	444 418
CF-дисконтированные	291 751	283 573	271 152
NV	822 163		
NPV	486 037		

Вывод: после сокращения переменных затрат (VC) на 20 %, NPV стал равен 486 037 руб.

Увеличим переменные затраты (VC) на 10 % в таблице 3.27.

Таблица 3.27 – Увеличение переменных затрат на 10 %

Период	01.06.2017– 31.05.2018 г.	01.06.2018– 31.05.2019 г.	01.06.2019– 31.05.2020 г.
Капитальные затраты	– 360 440		
Объём продаж	2 988	3 063	3 137
Средний чек	827	827	827
Выручка	2 472 360	2 534 169	2 595 978
Переменные затраты	65 344	66 978	68 611
Постоянные затраты	2 080 853	2 091 257	2 101 661
Чистая прибыль	326 163	375 934	425 706
CF-недисконтированные	326 163	375 934	425 706
CF-дисконтированные	276 636	270 433	259 735
NV			767 366
NPV			446 365

Вывод: после увеличения переменных затрат (VC) на 10 %, NPV стал равен 446 365 руб.

Увеличим переменные затраты (VC) на 20 % в таблице 3.28.

Таблица 3.28 – Увеличение переменных затрат на 20 %

Период	01.06.2017– 31.05.2018 г.	01.06.2018– 31.05.2019 г.	01.06.2019– 31.05.2020 г.
Капитальные затраты	– 360 440		
Объём продаж	2 988	3 063	3 137
Средний чек	827	827	827
Выручка	2 472 360	2 534 169	2 595 978
Переменные затраты	71 284	73 066	74 849
Постоянные затраты	2 080 853	2 091 257	2 101 661
Чистая прибыль	320 223	369 846	419 468
CF-недисконтированные	320 223	369 846	419 468
CF-дисконтированные	271 598	266 053	255 930
NV			749 097
NPV			433 141

Вывод: после увеличения переменных затрат (VC) на 20 %, NPV стал равен 433 141 руб.

Составляем обобщающую таблицу 3.29.

Таблица 3.29 – Обобщающая таблица влияния параметров

Параметр	– 20%	– 10%	0	10%	20%
NPV(ΔQ)	– 641 173	– 97 792	459 589	1 009 969	1 560 350
NPV(ΔP)	– 641 173	– 97 792	459 589	1 009 969	1 560 350
NPV(ΔVC)	486 037	472 813	459 589	446 365	433141

Чтобы сделать вывод по данной таблице, необходимо построить график чувствительности, представленный на рисунке 3.6.

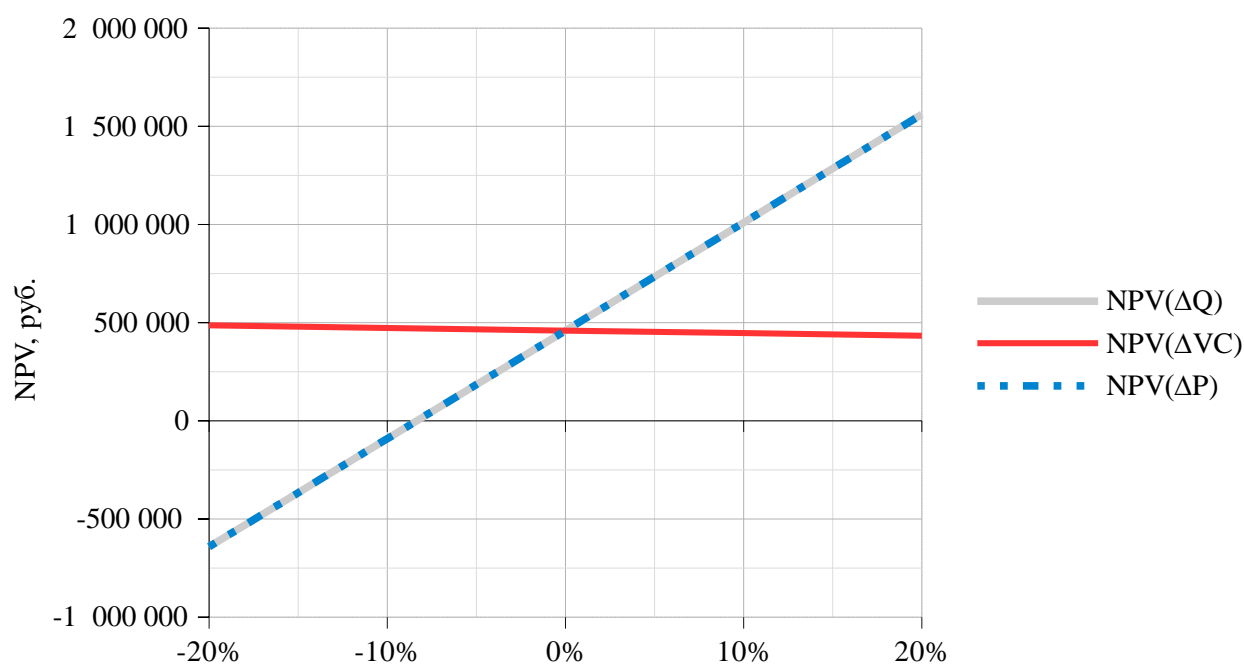


Рисунок 3.6 – График чувствительность к факторам P, Q, и VC

На основе анализа чувствительности ателье, можно сделать вывод о том, что наиболее сильная зависимость значения NPV наблюдается от цен на услуги ателье «Афина», и от объёма продаж. Наименьший эффект имеют изменения величины переменных издержек. Следовательно, необходимо следить за поддержанием уровня спроса на свою продукцию, а также цен, и разработать меры по

стабилизации объёма продаж, например, использовать агрессивный маркетинг, а так же контролировать расходы на переменные затраты.

Результаты расчёта простых показателей эффективности проекта выглядят следующим образом.

1. Чистый доход (NV), т. е. сальдо денежного потока, составляет 785 630 руб., что отражает эффективность проекта, т. к. данный показатель является положительным [73].

2. Норма прибыли (ARR) отражает среднюю величину прибыльности проекта, которая равна 106 %, проект следует принять, т. к. норма прибыли больше ставки дисконтирования $r = 18 \%$.

3. Недисконтированный срок окупаемости $PB = 0,94$ мес., это означает, что через 10 месяцев будут покрыты первоначальные инвестиции для данного проекта [74].

4. Чистый дисконтированный доход $NPV = 459\,589$ руб., что отражает эффективность проекта, т. к. данный показатель принимает значение выше нуля.

5. Индекс доходности $PI = 1,28$, данный показатель также отражает инвестиционную привлекательность проекта, т. к. означает получение инвесторами 0,28 руб. прибыли с каждого вложенного в проект рубля [75].

6. Дисконтированный индекс доходности $DPI = 3,28$, проект следует принять, т. к. он эффективен и может приносить прибыль, потому что данный показатель больше единицы.

7. Дисконтированный период окупаемости $DBP = 0,29$, это означает, что первоначальные инвестиции будут покрыты раньше 2 лет, а именно, через 1 год 3 месяца и 15 дней.

8. Внутренняя норма доходности $IRR = 85 \%$, значение при $NPV = 0$. Это значит что ставка дисконтирования, при которой проект становится безубыточным равна 85 %.

9. Чистая терминальная стоимость $NTV = 753\,265$ руб., проект следует принять, т. к. наращенные чистые доходы на конец периода больше нуля.

10. Модифицированная внутренняя норма прибыли $MIRR = 51 \%$, проект можно реализовывать, потому что скорректированная с учётом нормы реинвестиций внутренняя норма доходности равна 51% [76].

Результаты анализа безубыточности и чувствительности проекта к рискам:

1. Значение, при котором бизнес не понесёт ни прибыли, ни убытков, на период с 01.06.2017 г. по 31.05.2018 г. составляет 2 577 услуг, или 2 132 080 руб. Значение, при котором бизнес не понесёт ни прибыли, ни убытков, на период с 01.06.2018 г. по 31.05.2019 г. составляет 2 590 услуг, или 2 142 741 руб. И значение, при котором бизнес не понесёт ни прибыли, ни убытков, на период с 01.06.2019 г. по 31.05.2020 г. составляет 2 603 услуг, или 2 153 401 руб.

2. Проведённый анализ чувствительности показал, что наиболее сильная зависимость значения NPV наблюдается от цен на услуги ателье «Афина», и от объёма продаж.

Таким образом, опираясь на вышесказанное, можно заключить, что проект является привлекательным для вложения инвестиций, как по планируемой доходности, так и по устойчивости к рискам.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В данной выпускной квалификационной работе была проведена оценка инвестиционной привлекательности создания ателье по пошиву и ремонту одежды «Афина» в г. Челябинске. Для проведения этого анализа были выполнены следующие задачи:

1. Проанализирован рынок ателье по пошиву и ремонту одежды в России и за рубежом, и в частности в г. Челябинске.
2. Раскрыта сущность инвестиционного процесса и произведено ознакомление с методикой оценки инвестиционной привлекательности проекта.
3. Произведено ознакомление с теоретическими аспектами анализа безубыточности и чувствительности проекта.
4. Произведено обоснование предполагаемой привлекательности проекта на основе анализа статистической информации.
5. Разработаны входные параметры инвестиционного проекта: инвестиционные и капитальные вложения, планируемые издержки и выручку от реализации проекта.
6. Произведена оценка экономической привлекательности проекта, благодаря использованию простых и дисконтированных методов.
7. Произведён анализ рисков для данного проекта.

По результатам проведённой оценки инвестиционной привлекательности проекта можно сделать следующие выводы:

1. Создание ателье по пошиву и ремонту одежды «Афина» в г. Челябинске является привлекательным и инвестиционно прибыльным проектом.
2. Анализ экономической привлекательности проекта простыми и дисконтированными методами показал приемлемость проекта, планируемый NPV за 3 года составил 459 589 руб., что учитывая применяемую ставку дисконтирования, которая помимо инфляции и премии за риск, включала в себя минимальный уровень доходности, является хорошим показателем для проекта.

3. Расчёт внутренней нормы доходности, определение точки безубыточности и проведённый анализ чувствительности показали наличие у проекта необходимого запаса прочности и устойчивости к рискам, для того, чтобы считаться приемлемым для инвестора.

Учитывая все вышесказанное можно сказать, что проект по созданию данного ателье привлекателен и жизнеспособен.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Алексеева М.М. Планирование деятельности фирмы. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 243 с.
2. Афанасьева А.И., Овчинников С.И., Смирнова Л.П. Управление швейными предприятиями. Организация и планирование производства. – М.: Легпромиздат, 2012. – 427 с.
3. Завьялов П.С., Демидов В.Е. Формула успеха: маркетинг (сто вопросов – ответов о том, как эффективно действовать на внешнем рынке). – М.: Международные отношения, 2014. – 217 с.
4. Кулибанова В.В. Маркетинг: сервисная деятельность. – Спб., 2000. – 226 с.
5. Левитан Е.С., Романов В.Е. Организация, планирование и управление производством на швейных предприятиях. – М.: Легпромиздат, 2013. – 158 с.
6. Налоговый кодекс РФ. Ч2. – М.: «Юрант», 2011. – 167 с.
7. Положение о составе затрат по производству и реализации (работ, услуг) и о порядке формирования финансовых результатов, учитываемых при налогообложении прибыли // «Экономика и жизнь». – № 33. – 1992. – С. 15–18.
8. Самоукин А.И., Шишов А.Л. Теория и практика бизнеса. Практическое пособие. – М.: 1997. – 311 с.
9. Федеральный закон РФ «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» // «Экономика и жизнь». – 2010. – № 25
10. Федеральный закон РФ об упрощенной системе налогообложения, учета и отчетности для субъектов малого предпринимательства.// «Экономика и жизнь». – №3. – 2016.
11. Федуов В.Г. Культура сервиса: учебное пособие. – М., 2013. – 205 с.
12. Ахинов Г.А. Экономика общественного сектора: учебник / Г.А. Ахинов, И.Н. Мысляева. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 331 с.

13. Баженов Ю.К. Менеджмент организации: методические рекомендации по подготовке и защите выпускных квалификационных работ / Ю.К. Баженов, В.А. Пронько. – М.: «Дашков и К», 2008. – 168 с.
14. Балдин К.В. Антикризисное управление: макро- и микроуровень: учебное пособие / К.В. Балдин, И.И. Передеряев, А.В. Рукосуев. – 4-е изд., испр. – М.: «Дашков и К», 2010. – 268 с.
15. Балдин К.В. Инвестиции в инновации: учебное пособие / К.В. Балдин, И.И. Передеряев, Р.С. Голов. – 2-е изд. – М.: «Дашков и К», 2010. – 238 с.
16. Банковские операции: учебник для бакалавров / О.М. Маркова [и др.]. – М.: Юрайт, 2012. – 537 с.
17. Барулин С.В. Налоговый менеджмент: учеб. пособие / С.В. Барулин, Е.А. Ермакова, В.В. Степаненко. – М.: Омега-Л, 2009. – 269 с.
18. Тарасевич Л.С. Макроэкономика: учебник для бакалавров; рекомендовано МО и науки РФ / Л.С. Тарасевич, П.И. Гребенников, А.И. Леусский. – 9-е изд., испр. и доп. – М.: Юрайт, 2013.
19. Бовин А.А. Управление инновациями в организациях: учеб. пособие / А.А. Бовин, Л.Е. Чередникова, В.А. Якимович. – 3-е изд., стер. – М.: Омега-Л, 2009. – 415 с.
20. Боргоякова Н.В. Экономическая оценка инвестиций: метод. указания / Н.В. Боргоякова. – Красноярск: Сиб. федер. ун-т; ХТИ – филиал СФУ, 2010. – 20 с.
21. Бороздина Г.В. Психология и этика делового общения: учебник для бакалавров / Г.В. Бороздина, Н.А. Кормнова. – М.: Юрайт, 2013. – 463 с.
22. Бусов В.И. Оценка стоимости предприятия (бизнеса): учебник для бакалавров / В.И. Бусов, О.А. Землянский, А.П. Поляков. – М.: Юрайт, 2013. – 430 с.
23. Валигурский Д.И. Организация предпринимательской деятельности: учебник / Д.И. Валигурский. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: «Дашков и К», 2010. – 520 с.

24. Василенко И.А. Государственное и муниципальное управление: учебник для бакалавров / И.А. Василенко. – 5-е изд., испр. и доп. – М.: Юрайт, 2013. – 495 с.
25. Галанов В.А. Рынок ценных бумаг: учебник; допущено МО РФ / В.А. Галанов. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 378 с.
26. Гапоненко А.Л. Стратегическое управление: учебник; допущено МО РФ / А.Л. Гапоненко, А.П. Панкрухин. – М.: Омега-Л, 2010. – 464 с.
27. Глухов В.В. Производственный менеджмент. Анатомия резервов. Lean production / В.В. Глухов, Е.С. Балашова. – СПб.: Лань, 2008. – 352 с.
28. Горемыкин В.А. Экономика недвижимости: учебник; рекомендовано МО РФ / В.А. Горемыкин. – 6-е изд., испр. и доп. – М.: Юрайт, 2011. – 883 с.
29. Григорьева Т.И. Финансовый анализ для менеджеров: оценка, прогноз: учебник для магистров / Т.И. Григорьева. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Юрайт, 2013. – 462 с.
30. Дрогобыцкий И.Н. Системный анализ в экономике: учебник; рекомендовано УМО «Профессиональный учебник» для студентов вузов / И.Н. Дрогобыцкий. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. – 423 с.
31. Ермасов С.В. Страхование: учебник для бакалавров; рекомендовано УМО по образованию в области финансов / С.В. Ермасов, Н.Б. Ермасова. – 4-е изд., испр. и доп. – М.: Юрайт, 2013. – 748 с.
32. Ефименко И.Б. Экономика отрасли (строительство): учеб. пособие; допущено УМО по образованию в области производственного менеджмента / И.Б. Ефименко, В.В. Куликов. – М.: Вузовский учебник, 2013. – 359 с.
33. Ефимова М.Р. Практикум по общей теории статистики: учеб. пособие для бакалавров; рекомендовано УМО вузов России по образованию в области менеджмента / М.Р. Ефимова, Е.В. Петрова, О.И. Ганченко. – 3-е изд., испр. и доп. – М.: Юрайт, 2013. – 364 с.
34. Ефимова О.В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений: учебник; рекомендовано УМО по образованию

в области финансов, учета и мировой экономики / О.В. Ефимова . – 2-е изд., стер. – М.: Омега-Л, 2010. – 350 с.

35. Иванов И.Н. Организация производства на промышленных предприятиях: учебник; допущено УМО вузов России по образованию в области менеджмента / И.Н. Иванов. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 352 с.

36. Информационные технологии в экономике и управлении: учебник; рекомендовано МО и науки РФ / ред. В.В. Трофимов. – М.: Юрайт, 2011. – 478 с.

37. Инькова Н.А. Современные интернет – технологии в коммерческой деятельности: учеб. пособие; допущено УМО по образованию в области коммерции / Н.А. Инькова. – М.: Омега-Л, 2010. – 188 с.

38. Ипотечное кредитование жилищного строительства: учебное пособие; рекомендовано УМО вузов РФ / ред. С.А. Баронин, В.С. Казейкин. – М.: ИНФРА-М, 2014. – 189 с.

39. Исследование операций в экономике: учебное пособие: рекомендовано МО РФ / ред. Н.Ш. Кремер. – 3-е изд., испр. и перераб. – М.: Юрайт, 2013. – 438 с.

40. Карпов Э.А. Организация производства и менеджмент: учебное пособие; допущено МО РФ / Э.А. Карпов. – Старый Оскол: ТНТ, 2011. – 768 с.

41. Касьяненко Т.Г. Оценка стоимости бизнеса: учебник для бакалавров; рекомендовано ГОУ ВПО «Государственный институт управления» / Т.Г. Касьяненко, Г.А. Маховикова. – М.: Юрайт, 2014. – 411 с.

42. Когденко В.Г. Экономический анализ: учеб. пособие / В.Г. Когденко. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. – 392 с.

43. Кожевина О.В. Управление изменениями: учеб. пособие; допущено Советом УМО вузов России в области менеджмента / О.В. Кожевина. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 286 с.

44. Коммерческое право: учебник.; рекомендован МО РФ / ред.: М.М. Рассолов, И.В. Петров. – 4-е изд., испр. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. – 503 с.

45. Коноваленко М.Ю. Деловые коммуникации: учебник для бакалавров; допущено МО и науки РФ / М.Ю. Коноваленко, В.А. Коноваленко. – М.: Юрайт, 2013. – 468 с.

46. Коноваленко М.Ю. Теория коммуникации: учебник для бакалавров; рекомендовано УМО высшего образования / М.Ю. Коноваленко, В.А. Коноваленко. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт, 2013. – 415 с.

47. Корпоративная социальная ответственность: учебник для бакалавров; допущено УМО по образованию в области менеджмента / ред. Э.М. Коротков. – М.: Юрайт, 2013. – 445 с.

48. Корпоративный менеджмент: учеб. пособие; допущено Советом УМО вузов России по образованию в области менеджмента / ред.: И.И. Мазур, В.Д. Шапиро. – 3-е изд., стер. – М.: Омега-Л, 2010. – 784 с.

49. Краснова Т.Г. Территориальные аспекты социально-экономического развития Сибирского федерального округа: монография / Т.Г. Краснова, А.А. Кисуркин, Т.Н. Плотникова. – Абакан: ХГУ им. Н.Ф. Катанова, 2009. – 236 с.

50. Кривоко́ра Е. И. Деловые коммуникации: учеб. пособие; допущено УМО по образованию в области производственного менеджмента / Е.И. Кривоко́ра. – М.: ИНФРА-М, 2013. – 190 с.

51. Курс социально-экономической статистики: учебник для вузов; рекомендовано МО РФ / ред.: М.Г. Назаров. – 8-е изд., стер. – М.: Омега-Л, 2010. – 1013 с.

52. Ларионов И.К. Антикризисное управление: учебное пособие / И.К. Ларионов. – 6-е изд., перераб. и доп. – М.: «Дашков и К», 2009. – 292 с.

53. Липсиц И.В. Экономика: учебник для вузов; допущено МО РФ / И.В. Липсиц. – М.: Омега-Л, 2009. – 656 с.

54. Литовченко В.П. Финансовый анализ: учебное пособие / В.П. Литовченко. – М.: «Дашков и К», 2010. – 216 с.

55. Лукичёва Л.И. Управление интеллектуальным капиталом: учеб. пособие / Л.И. Лукичёва. – 3-е изд., стер. – М.: Омега-Л, 2010. – 551 с.

56. Лукичёва Л.И. Управление организацией: учеб. пособие; рекомендовано УМО по образованию в области менеджмента / Л.И. Лукичёва. – 5-е изд., стер. – М.: Омега-Л, 2009. – 355 с.

57. Лукичёва Л.И. Управление персоналом: учеб. пособие; рекомендовано Советом Учебно-методического объединения вузов России по образованию в области менеджмента / Л.И. Лукичёва. – 5-е изд., стер. – М.: Омега-Л, 2009. – 263 с.

58. Лычкина Н.Н. Имитационное моделирование экономических процессов: учебное пособие; рекомендовано Государственным образовательным учреждением «Высшая экономика» / Н.Н. Лычкина. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 254 с.

59. Магомедов М.Д. Экономика организации (предприятия): учебник; рекомендовано УМО по образованию в области технологии продуктов питания и пищевой инженерии / М.Д. Магомедов, Е.Ю. Куломзина, И.И. Чайкина. – М.: «Дашков и К», 2010. – 276 с.

60. Мазин А.Л. Экономика труда: учеб. пособие; рекомендовано МО РФ / А.Л. Мазин. – 3-е изд., испр. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2012. – 623 с.

61. Малашенко Н.П. Маркетинг на потребительском рынке: учеб. пособие; допущено УМО по образованию в области маркетинга / Н.П. Малашенко. – 2-е изд., стер. – М.: Омега-Л, 2009. – 207 с.

62. Маркин Ю.П. Экономический анализ: учеб. пособие; допущено УМО по образованию в области экономики и экономической теории / Ю.П. Маркин. – М.: Омега-Л, 2010. – 450 с.

63. Маршалова А.С. Система государственного и муниципального управления: учеб. пособие / А.С. Маршалова. – 3-е изд., стер. – М.: Омега-Л, 2009. – 128 с.

64. Налоговая политика. Теория и практика: учебник для магистров; рекомендовано Учебно-методическим центром «Профессиональный учебник» / ред. И.А. Майбуров. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. – 519 с.

65. Омельченко Н.А. Этика государственной и муниципальной службы: учебник для бакалавров; допущено МО и науки РФ / Н.А. Омельченко. – 5-е изд., испр. и доп. – М.: Юрайт, 2014. – 108 с.

66. Операционный менеджмент для бакалавров: учебник для вузов. Стандарт третьего поколения; допущено Советом учебно-методического объединения в области менеджмента / С.Э. Пивоваров [и др.]. – СПб.: Питер, 2011. – 544 с.

67. Орлова Е.Р. Иностранные инвестиции в России: учеб. пособие / Е.Р. Орлова, О.М. Зарянкина. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Омега-Л, 2009. – 203 с.

68. Переверзев М.П. Организация производства на промышленных предприятиях: учебное пособие; допущено УМО по направлению педагогического образования / М.П. Переверзев, С.И. Логвинов, С.С. Логвинов. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 332 с.

69. Психология и этика делового общения: учебник для бакалавров; рекомендовано МО РФ / ред.: В.Н. Лавриненко, Л.И. Чернышова. – М.: Юрайт, 2012. – 591 с.

70. Розанова Н.М. Микроэкономика. Руководство для будущих профессионалов: учебник для бакалавров; допущено МО и науки РФ / Н.М. Розанова. – М.: Юрайт, 2013. – 985 с.

71. Савенкова Т.И. Логистика: учеб. пособие; рекомендовано УМО по образованию в области финансов, учета и мировой экономики / Т.И. Савенкова. – 4-е изд., стер. – М.: Омега-Л, 2009. – 255 с.

72. Салимова Т.А. Управление качеством: учебник; допущено Советом УМО вузов России по образованию в области менеджмента / Т.А. Салимова. – 4-е изд., стер. – М.: Омега-Л, 2010. – 416 с.

73. Седдон Д. Свобода приказов и контроля. Путь к эффективному сервису / Д. Седдон. – М.: РИА «Стандарты и качество», 2009. – 232 с.

74. Современные трансформационные экономические и социально-политические процессы: тезисы докладов IV Международной научно-

практической конференции (23–25 мая 2013 г.). – Абакан: Ред. изд. сектор ХТИ – филиала СФУ, 2013. – 320 с.

75. Социально-экономическая статистика: учебник для бакалавров; допущено УМО вузов России по образованию в области менеджмента / ред. М.Р. Ефимова. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Юрайт, 2013. – 391 с.

76. Статистика: Практикум: учеб. пособие для бакалавров; допущено МО и науки РФ / ред. И.И. Елисеева. – М.: Юрайт, 2014. – 511 с.

ПРИЛОЖЕНИЯ

ПРИЛОЖЕНИЕ А. Опрос потенциальных клиентов ателье по пошиву и ремонту одежды «Афина»

1. Пользуетесь ли Вы услугами ателье по пошиву и ремонту одежды?
 - 1) Да
 - 2) Нет
2. Где должно располагаться ателье в удобном для Вас месте?
3. Как часто возникает потребность использования швейных услуг?
 - 1) Раз в неделю
 - 2) Раз в месяц
 - 3) Раз в полгода
 - 4) Раз в год
 - 5) Вообще не пользуюсь
 - 6) Другое:
4. Куда обращаетесь при необходимости в швейных услугах?
 - 1) Ателье рядом с домом
 - 2) Ателье проверенное временем
 - 3) У знакомого мастера
 - 4) Не пользуюсь услугами
 - 5) Другое:
5. Какие критерии для Вас ключевые при выборе ателье? Укажите несколько, если необходимо.
 - 1) Цена
 - 2) Удобство
 - 3) Время исполнения заказа
 - 4) Другое:

6. Какие услуги для Вас наиболее востребованы ? Укажите несколько, если необходимо.

- 1) Пошив одежды на заказ
- 2) Подгонка одежды
- 3) Ремонт одежды
- 4) Декорирование и отделка одежды
- 5) Другое:

7. Довольны ли Вы услугами которые оказывает ателье?

- 1) Да
- 2) Нет
- 3) Другое:

8. Какую сумму Вы готовы заплатить за индивидуальный пошив блузки без учета стоимости ткани?

- 1) от 2000 – 3000 рублей
- 2) от 3000 – 4000 рублей
- 3) мне без разницы, главное, качество и эксклюзивность

9. Какую сумму Вы готовы заплатить за индивидуальный пошив брюк без учета стоимости ткани?

- 1) от 3000 – 4000 рублей
- 2) от 4000 – 5000 рублей
- 3) от 4000 рублей и выше

10. Какую сумму Вы готовы заплатить за замену подклада на верхней одежде из меха?

- 1) от 1000 – 2000 рублей
- 2) от 2000 – 3000 рублей
- 3) от 3000 рублей и выше

11. Какую сумму Вы готовы заплатить за перекрой рукавов с изменением проймы, плеча и рукава, на кожаном изделии?

- 1) от 1000 – 1500 рублей
- 2) от 1500 – 2000 рублей
- 3) от 2000 рублей и выше

12. Какую сумму Вы готовы заплатить за индивидуальный пошив пальто от 1–1,3 м в длину без учета стоимости ткани?

- 1) от 5000 – 7000 рублей
- 2) от 7000 – 9000 рублей
- 3) от 9000 рублей и выше

13. Есть ли у Вас сейчас вещи, которым необходим ремонт (заузить, расшить, отпарить, декорировать, посадить) в ателье, либо вы бы хотели что–то пошить?

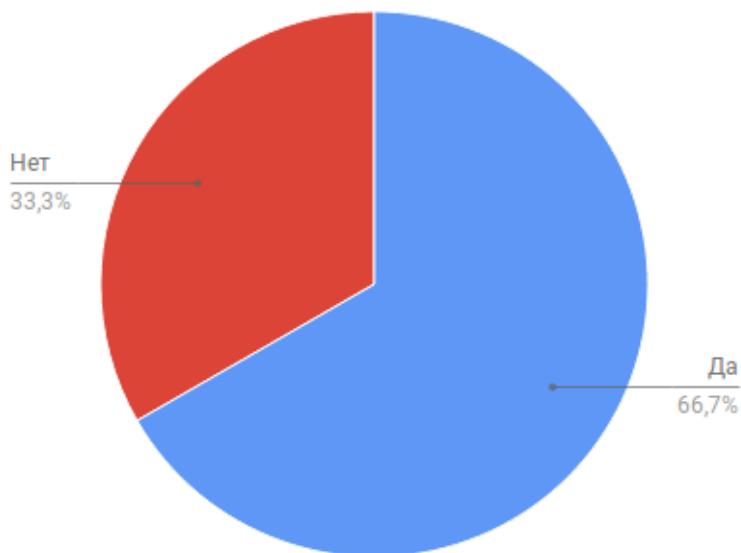
- 1) Да, есть такие вещи, и хотел(а) бы индивидуальный пошив
- 2) Да, есть такие вещи
- 3) Нет, ничего из этого мне не нужно

14. Какими из услуг Вы бы прямо сейчас воспользовались? Выберите сколько нужно вариантов, если необходимо.

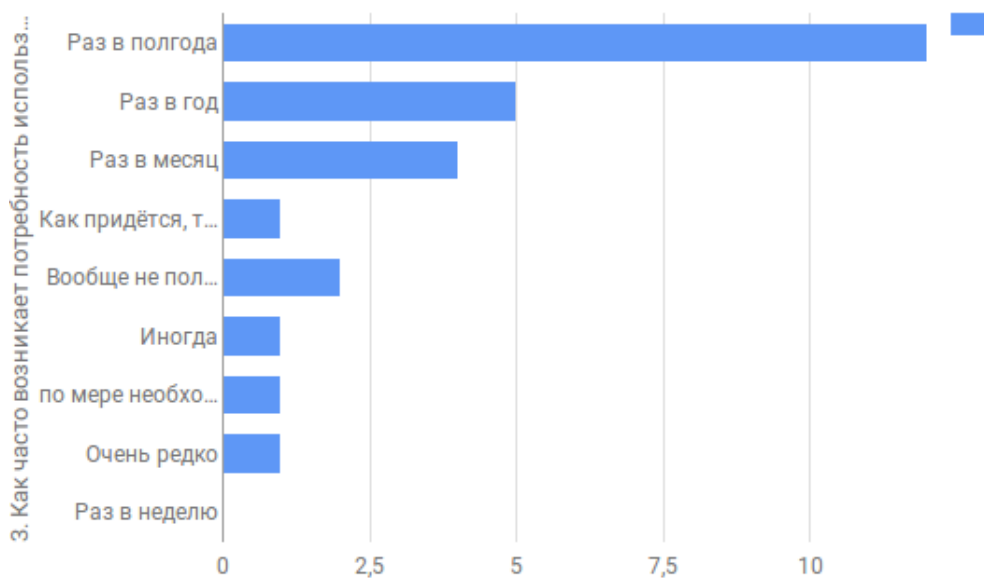
- 1) Пришить пуговицы
- 2) Пробить петли
- 3) Заменить крючки на меховых изделиях
- 4) Тонировать и отполировать кожаные/меховые изделия
- 5) Заменить подклад
- 6) Отпарить/погладить изделие
- 7) Декорировать
- 8) Заузить изделие
- 9) Расшить изделие
- 10) Укоротить низ изделия
- 11) Заменить замок

ПРИЛОЖЕНИЕ Б. Результаты анкетирования потенциальных клиентов
ателье «Афина»

1. Пользуетесь ли Вы услугами ателье по пошиву
и ремонту одежды? – количество

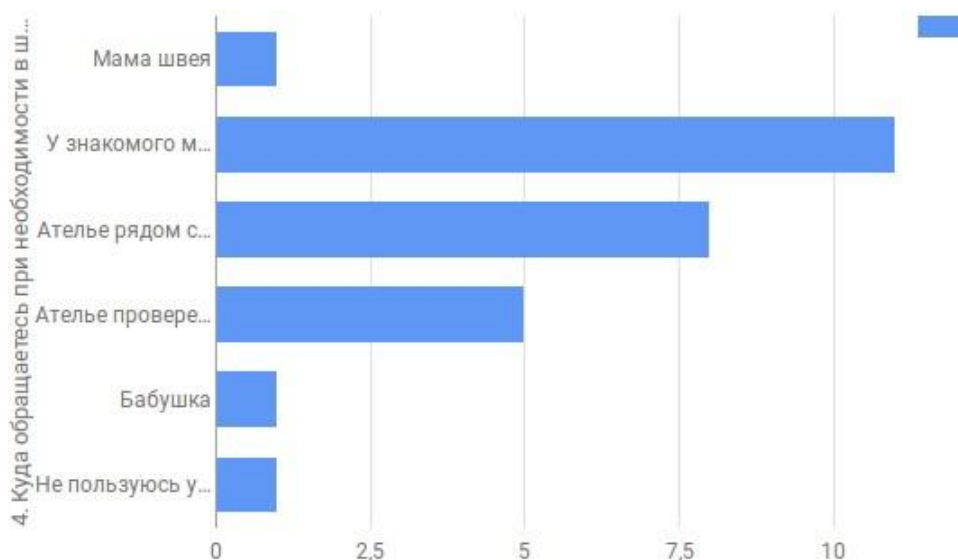


3. Как часто возникает потребность
использования швейных услуг? – количество



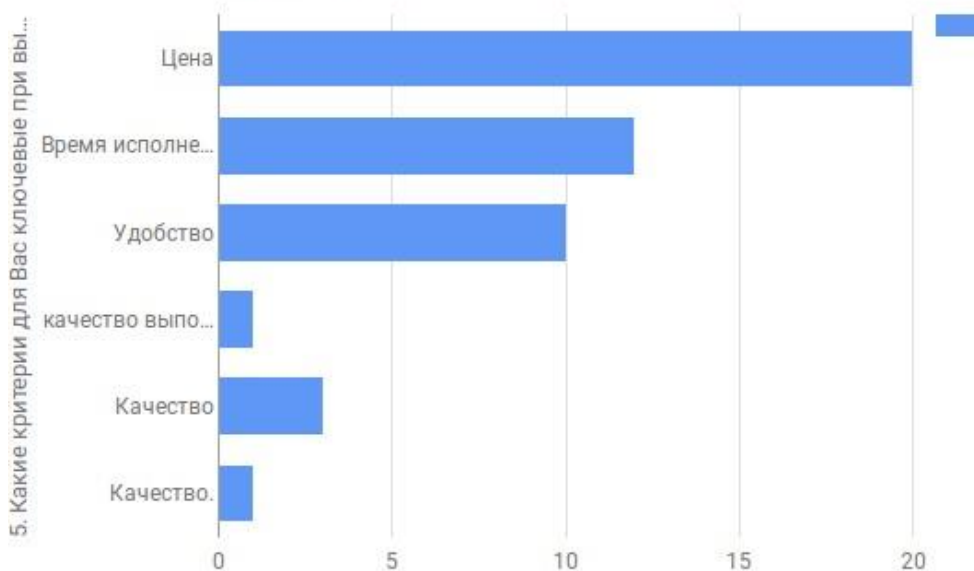
3. Как часто возникает потребность использования швейных
услуг? – количество

4. Куда обращаетесь при необходимости в швейных услугах? – количество



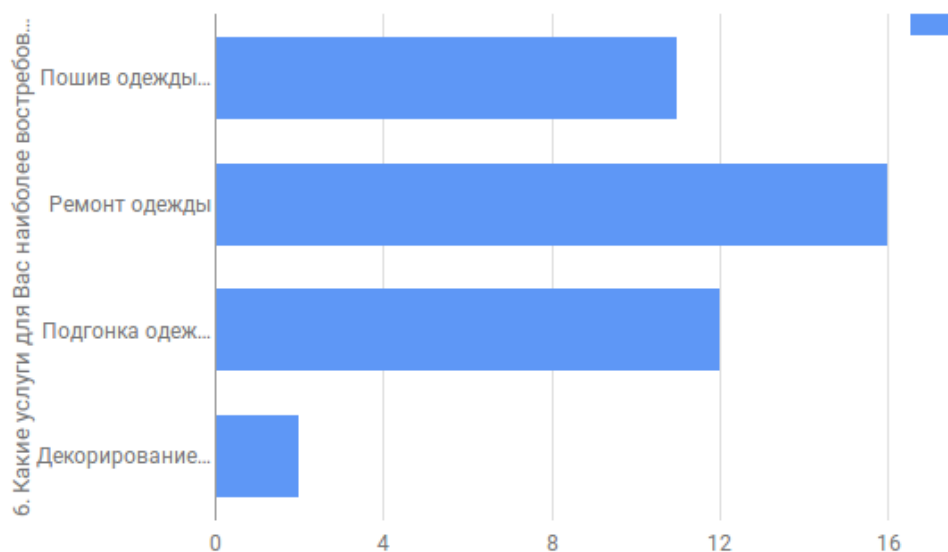
4. Куда обращаетесь при необходимости в швейных услугах? – количество

5. Какие критерии для Вас ключевые при выборе ателье? Укажите несколько, если необходимо. – количество



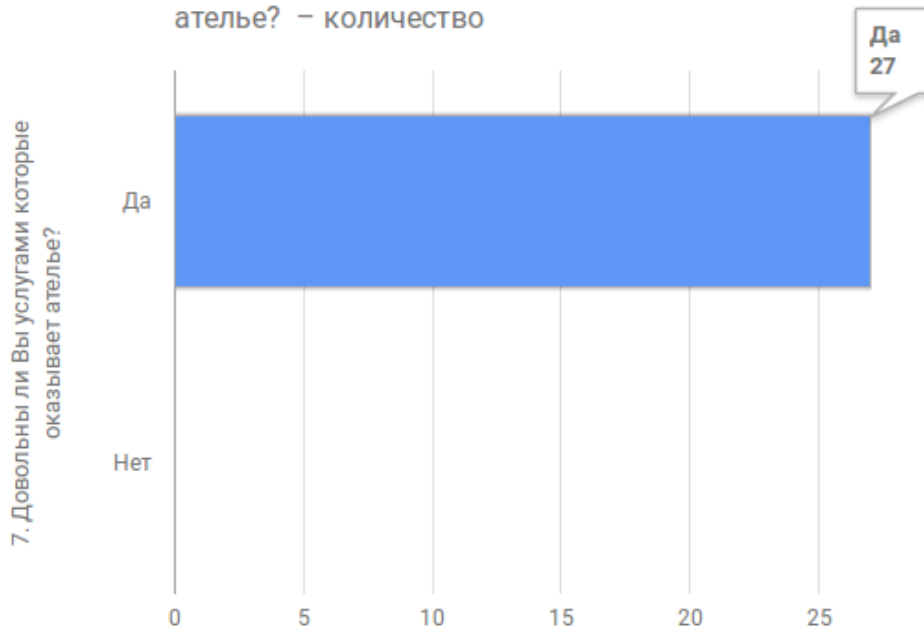
5. Какие критерии для Вас ключевые при выборе ателье? Укажите несколько, если необходимо. – количество

6. Какие услуги для Вас наиболее востребованы ?
Укажите несколько, если необходимо. – количество



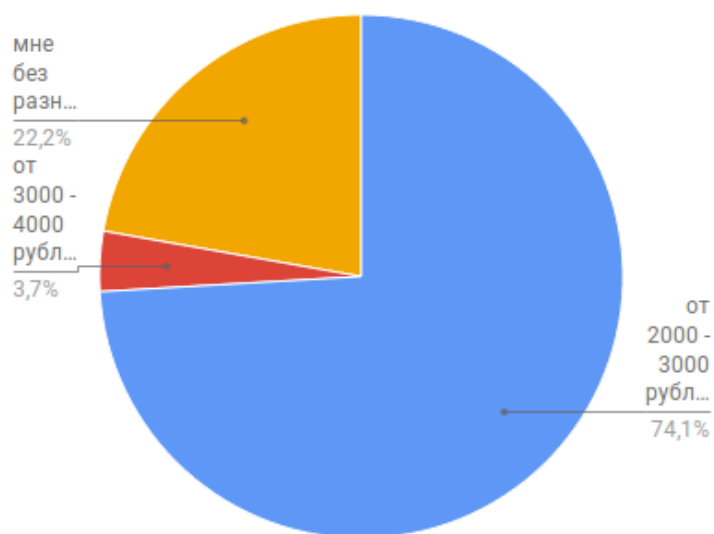
6. Какие услуги для Вас наиболее востребованы ? Укажите несколько, если необходимо. – количество

7. Довольны ли Вы услугами которые оказывает ателье? – количество

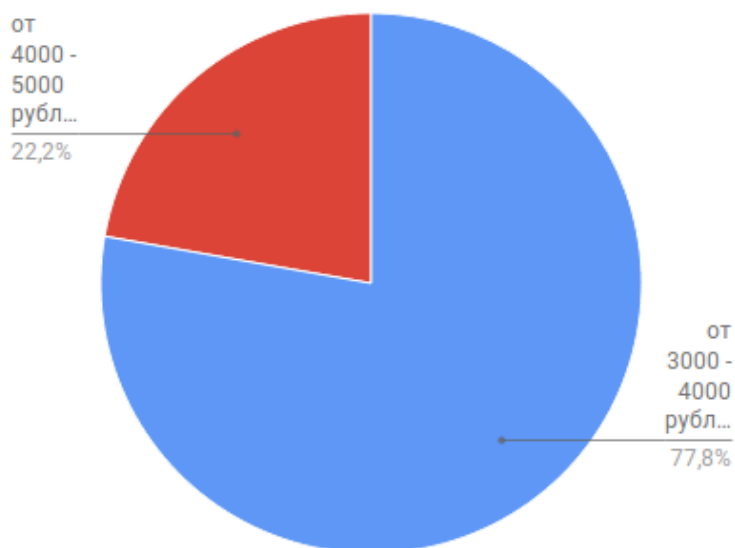


7. Довольны ли Вы услугами которые оказывает ателье? – количество

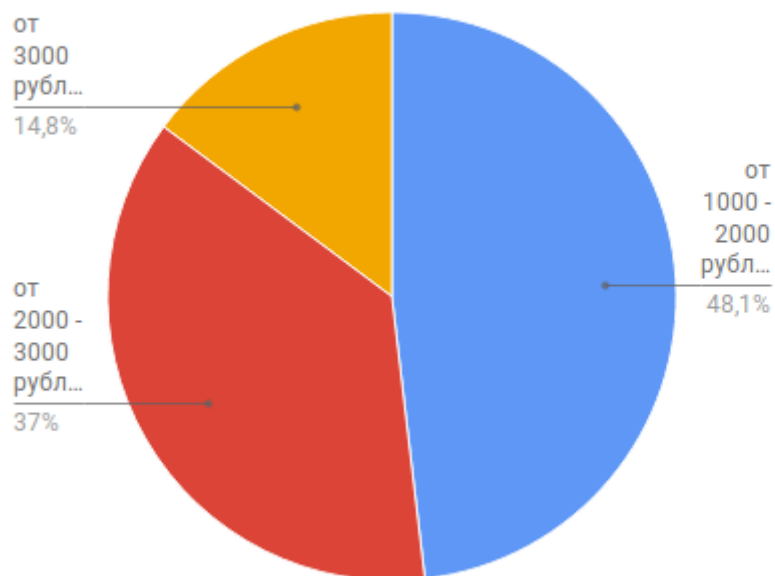
8. Какую сумму Вы готовы заплатить за индивидуальный пошив блузки без учета стоимости ткани? – количество



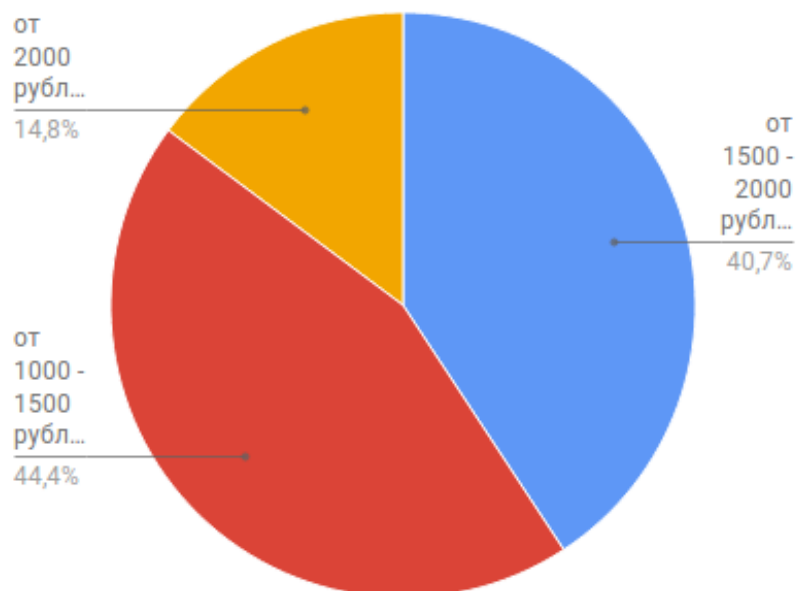
9. Какую сумму Вы готовы заплатить за индивидуальный пошив брюк без учета стоимости ткани? – количество



10. Какую сумму Вы готовы заплатить за замену подклада на верхней одежде из меха? – количество



11. Какую сумму Вы готовы заплатить за перекрой рукавов с изменением проймы, плеча и рукава, на кожаном изделии? – количество



ПРИЛОЖЕНИЕ В. Потенциальный объем услуг клиентам ателье «Афина»

Таблица В.1 – Планируемые объём услуг

Наименование	Потребители услуг, чел.					
	В месяц			В год		
	По ткани	По коже	По меху	По ткани	По коже	По меху
Замена ворота	4	2	7	48	24	84
Перекрой рукавов с изменением проймы, плеча и рукава	2	1	1	24	12	12
Уменьшение горловины по плечу	11	3	1	132	36	12
Поднять рукав	2	1	1	24	12	12
Подрез плеча в пройму	2	1	1	24	12	12
Вставка замка до 60 см.	12	5	1	144	60	12
Замена кокеток	5	3	1	60	36	12
Замена 2 подбортов	1	2	1	12	24	12
Уменьшить головку рукава (2 шт.)	3	1	1	36	12	12
Передвинуть плечевые швы	2	1	1	24	12	12
Подрез низа изделия	14	5	4	168	60	48
Подрез по талии	5	2	1	60	24	12
Подгонка брюк по боковым швам с перешивом пояса	2	1	–	24	12	–

Продолжение таблицы В.1

Потребители услуг, чел.						
Наименование	В месяц			В год		
	По ткани	По коже	По меху	По ткани	По коже	По меху
Подгонка брюк по шаговому шву и шву сиденья с перешивом пояса	2	1	–	24	12	–
Влажно - тепловая обработка изделия	3	–	–	36	–	–
Подрез рукавов, замена манжет	5	2	5	60	24	60
Замена меховой опушки	–	4	–	–	48	–
Замена полочки с карманом	1	5	2	12	60	24
Пошив планки до 65–70 см.	1	1	1	12	12	12
Заузить изделие по рельефу, 1 рельеф	1	1	1	12	12	12
Расставить изд–е по рельефу, включая подрез плеча, 1 рельеф	2	2	1	24	24	12
Заузить изделие по заднему шву	3	2	2	36	24	24
Убрать ширину спины в пройму	1	1	1	12	12	12

Продолжение таблицы В.1

Потребители услуг, чел.						
Наименование	В месяц			В год		
	По ткани	По коже	По меху	По ткани	По коже	По меху
Вставка клиньев в бока с изм-ем проймы	1	1	1	12	12	12
Изменить росток:	–	–	–	–	–	–
Уменьшить/увеличить	1	1	1	12	12	12
Декорация кожей, мехом, фурнитурой 1 ед.	1	1	1	12	12	12
Замена клина 10*20 см.	1	2	1	12	24	12
Дублирование шубы бязью	–	–	1	–	–	12
Выровнять борт (1) до 60 см.	3	1	1	36	12	12
Замена подклада юбки	1	–	–	12	–	–
Замена подклада верхней одежды	–	4	5	–	48	60
Закрепление подклада до 60 см.	1	1	1	12	12	12
Тонировка и полировка изделия до 65 см.	–	2	1	–	24	12
Замена крючка	–	–	18	–	–	216

Окончание таблицы В.1

Потребители услуг, чел.						
Наименование	В месяц			В год		
	По ткани	По коже	По меху	По ткани	По коже	По меху
Пробитие петли в рамочке	2	1	1	24	12	12
Пришив пуговиц	5	5	4	60	60	48
Блузка	2			24		
Брюки	2			24		
Жакет	2			24		
Жилет	1			12		
Куртка	1			12		
Пальто	1			12		
Повседневное платье	1			12		
Юбка	3			36		
Итого:	249			2 988		

ПРИЛОЖЕНИЕ Г. Потенциальная выручка от реализации услуг ателье
«Афина»

Таблица Г.1 – Планируемая выручка

Стоимость оказанных услуг, руб.						
Наименование	В месяц			В год		
	По ткани	По коже	По меху	По ткани	По коже	По меху
Замена ворота	1 800	2 200	12 600	21 600	26 400	151 200
Перекрой рукавов с изменением проймы, плеча и рукава	1 400	1 700	2 100	16 800	20 400	25 200
Уменьшение горловины по плечу	2 750	1 350	500	33 000	16 200	6 000
Поднять рукав	1 400	1 300	1 600	16 800	15 600	19 200
Подрез плеча в пройму	800	500	700	9 600	6 000	8 400
Вставка замка до 60 см.	3 600	2 000	500	43 200	24 000	6 000
Замена кокеток	3 000	4 800	2 100	36 000	57 600	25 200
Замена 2 подбортов	400	1 400	1 600	4 800	16 800	19 200
Уменьшить головку рукава (2 шт.)	1 800	1 100	1 600	21 600	13 200	19 200
Передвинуть плечевые швы	600	500	700	7 200	6 000	8 400
Подрез низа изделия	5 600	3 000	3 200	67 200	36 000	38 400
Подрез по талии	2 000	2 200	1 600	24 000	26 400	19 200

Продолжение таблицы Г.1

Стоимость оказанных услуг, руб.						
Наименование	В месяц			В год		
	По ткани	По коже	По меху	По ткани	По коже	По меху
Подгонка брюк по боковым швам с перешивом пояса	1 200	900	–	14 400	10 800	–
Подгонка брюк по шаговому шву и шву сиденья с перешивом пояса	1 400	1 800	–	16 800	21 600	–
Влажно - тепловая обработка изделия	1 050	–	–	12 600	–	–
Подрез рукавов, замена манжет	2 250	2 600	7 500	27 000	31 200	90 000
Замена меховой опушки	–	6 800	–	–	81 600	–
Замена полочки с карманом	600	6 500	3 400	7 200	78 000	40 800
Пошив планки до 65–70 см.	400	900	1 050	4 800	10 800	12 600
Заузить изделие по рельефу, 1 рельеф	200	350	400	2 400	4 200	4 800
Расставить изд–е по рельефу, включая подрез плеча, 1 рельеф	600	800	450	7 200	9 600	5 400
Заузить изделие по заднему шву	900	1 000	1 200	10 800	12 000	14 400

Продолжение таблицы Г.1

Стоимость оказанных услуг, руб.						
Наименование	В месяц			В год		
	По ткани	По коже	По меху	По ткани	По коже	По меху
Убрать ширину спины в пройму	500	700	900	6 000	8 400	10 800
Вставка клиньев в бока с изм.-ем проймы	600	1 700	2 700	7 200	20 400	32 400
Изменить росток:	–	–	–	–	–	–
Уменьшить/увеличить	120	500	600	1 440	6 000	7 200
Декорация кожей, мехом, фурнитурой 1 ед.	350	400	450	4 200	4 800	5 400
Замена клина 10С×20 см.	350	1 100	700	4 200	13 200	8 400
Дублирование шубы бязью	–	–	1 500	–	–	18 000
Выровнять борт (1) до 60 см.	600	500	700	7 200	6 000	8 400
Замена подклада юбки	400	–	–	4 800	–	–
Замена подклада верхней одежды	–	4 000	7 500	–	48 000	90 000
Закрепление подклада до 60 см.	400	600	700	4 800	7 200	8 400
Тонировка и полировка изделия до 65 см.	–	2 000	1 200	–	24 000	14 400

Окончание таблицы Г.1

Стоимость оказанных услуг, руб.						
Наименование	В месяц			В год		
	По ткани	По коже	По меху	По ткани	По коже	По меху
Замена крючка	–	–	2 700	–	–	32 400
Пробитие петли в рамочке	100	100	160	1 200	1 200	1 920
Пришив пуговиц	100	250	200	1 200	3 000	2 400
Блузка	5 000			60 000		
Брюки	7 600			91 200		
Жакет	10 000			120 000		
Жилет	4 300			51 600		
Куртка	5 500			66 000		
Пальто	8 500			102 000		
Повседневное платье	3 500			42 000		
Юбка	6 000			72 000		
Итого:	218 630			2 472 360		

ПРИЛОЖЕНИЕ Д. Прейскурант на услуги, оказываемых в ателье «Афина»

Таблица Д.1 – Прейскурант на услуги ателье

Наименование операции	По ткани	По коже	По меху
Замена ворота	450	1 100	1 800
Перекрой рукавов с изменением проймы, плеча и рукава	700	1 700	2 100
Уменьшение горловины по плечу	250	450	500
Поднять рукав	700	1 300	1 600
Подрез плеча в пройму	400	500	700
Вставка замка до 60 см.	300	400	500
Замена кокеток	600	1 600	2 100
Замена 2 подбортов	400	700	1 600
Уменьшить головку рукава (2 шт.)	600	1 100	1 600
Передвинуть плечевые швы	300	500	700
Подрез низа изделия	400	600	800
Подрез по талии	400	1 100	1 600
Подгонка брюк по боковым швам с перешивом пояса	600	900	–
Подгонка брюк по шаговому шву и шву сиденья с перешивом пояса	700	1 800	–
Влажно-тепловая обработка изделия	350	–	–
Подрез рукавов, замена манжет	450	1 300	1 500
Замена меховой опушки	–	1 700	–
Замена полочки с карманом	600	1 300	1 700
Пошив планки до 65–70 см.	400	900	1 050
Заузить изделие по рельефу, 1 рельеф	200	350	400
Расставить изделие по рельефу, включая подрез плеча, 1 рельеф	300	400	450
Заузить изделие по заднему шву	300	500	600
Убрать ширину спины в пройму	500	700	900

Окончание таблицы Д.1

Наименование операции	По ткани	По коже	По меху
Вставка клиньев в бока с изменением проймы	600	1 700	2 700
Изменить росток:	–	–	–
Уменьшить/увеличить	120	500	600
Декорация кожей, мехом, фурнитурой 1 ед.	350	400	450
Замена клина 10*20 см.	350	550	700
Дублирование шубы бязью	–	–	1 500
Выровнять борт (1) до 60 см.	200	500	700
Замена подклада юбки	400	–	–
Замена подклада верхней одежды	–	1 000	1 500
Закрепление подклада до 60 см.	400	600	700
Тонировка и полировка изделия до 65 см.	–	1 000	1 200
Замена крючка	–	–	150
Пробитие петли в рамочке	50	100	160
Пришив пуговиц	20	50	50