

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

_____/ Ф.С.Кашапов /
« ____ » _____ 2017 г.

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ

Зав. кафедрой, к.э.н., доцент

_____/Т.А. Худякова /
« ____ » _____ 2017 г.

Оценка экономической целесообразности открытия тренажерного зала
«Кристалл» в г. Челябинске.

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
ЮУрГУ – 38.03.02.62. 2017. 025. ВКР

Руководитель, д.э.н., доцент

_____/ Шмидт А.В. /
« ____ » _____ 2017 г.

Автор

студент группы ЭУ – 471

_____/ Шевлюга Ю.С. /
« ____ » _____ 2017 г.

Нормоконтролер, к.э.н, доцент

_____/ Айхель К.В. /
« ____ » _____ 2017 г.

Челябинск 2017

АННОТАЦИЯ

Шевлюга Ю.С. Оценка экономической целесообразности открытия тренажерного зала «Кристалл» в г. Челябинске. Челябинск: ЮУрГУ, ЭУ-471, 78 с., 11 ил., 19 табл., библиогр. список – 75 наим., 1 прилож.

Выпускная квалификационная работа выполнена с целью оценки целесообразности открытия тренажерного зала «Кристалл» в г. Челябинске.

Теоретическая часть выпускной квалификационной работы содержит основные теоретические основы оценки инвестиционной привлекательности проектов, отражены этапы и задачи анализа инвестиционных проектов, охарактеризованы методы анализа показателей эффективности инвестиционного проекта.

Практическая часть выпускной квалификационной работы включает характеристику рынка спортивных услуг в мире, в России, концепцию создания тренажерного зала «Кристалл».

В результате проведенной работы был проведен анализ предпосылок открытия тренажерного зала в г. Челябинске, рассчитаны затраты на открытие, рассчитаны показатели эффективности инвестиционного проекта, произведен анализ чувствительности проекта и сделаны выводы об экономической целесообразности и эффективности открытия инвестиционного проекта.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	5
1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ БИЗНЕС-ПРОЕКТОВ	7
1.1.Экономическая сущность инвестиций.....	7
1.2.Методы оценки эффективности инвестиционных проектов	15
1.3 Способы анализа рисков проекта.	22
2. АНАЛИЗ ДИНАМИКИ РАЗВИТИЯ ЗАРУБЕЖНОГО И РОССИЙСКОГО РЫНКА СПОРТИВНЫХ УСЛУГ	32
2.1 Анализ динамики рынка спортивных услуг за рубежом	32
2.2 Анализ динамики рынка спортивных услуг в России и г. Челябинске.....	37
2.3 Концепция создания тренажерного зала «Кристалл» в г. Челябинске.....	45
3. РАСЧЕТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТИ ОТКРЫТИЯ ТРЕНАЖЕРНОГО ЗАЛА «КРИСТАЛЛ» В Г. ЧЕЛЯБИНСКЕ	60
3.1 Анализ инвестиционной привлекательности открытия тренажерного зала «Кристалл».....	60
3.2 Анализ влияния фактора времени на экономическую целесообразность открытия тренажерного зала «Кристалл»	63
3.3 Анализ рисков проекта по созданию тренажерного зала «Кристалл» в г. Челябинске	65
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	70
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК	71
ПРИЛОЖЕНИЕ А Анкета.....	76

ВВЕДЕНИЕ

Инвестиционная деятельность представляет собой один из наиболее значимых аспектов функционирования любой коммерческой организации, развитие имеющейся материально-технической базы, увеличение объемов производства, освоение новейших видов деятельности.

Значимость экономического анализа для планирования и реализации инвестиционной деятельности невозможно переоценить. При этом особую важность имеет предварительный анализ, который ведется в период исследования инвестиционных проектов и содействует принятию рациональных и обоснованных управленческих решений.

В современном обществе предприятия функционируют в жестком конкурентном пространстве. Для устойчивого развития предприятию следует регулярно развиваться, быстро приспосабливаться под изменяющиеся условия окружающей среды, предлагая на рынке современный, качественный, удовлетворяющий потребителя продукт. Непрерывное развитие компании требует постоянных вложений, чтобы их привлечь предприятию необходимо следить за инвестиционной привлекательностью.

Инвестиционная привлекательность предприятия – это конкретный комплекс характеристик его производственной, коммерческой, финансовой и управленческой деятельности, и особенности того или иного инвестиционного климата, согласно которым свидетельствуют о целесообразности и необходимости реализации инвестиций в проект.

Пропаганда здорового образа жизни заставляет людей стремиться к самосовершенствованию. Сегодня каждый, не зависимо от социального статуса и возраста, мечтает о здоровом теле и красивой фигуре. Фитнес индустрия является одной из динамично развивающейся отрасли.

Объектом данной работы является открытие тренажерного зала «Кристалл» в г. Челябинске.

Предмет исследования – методы оценки инвестиционной привлекательности.

Цель дипломной работы – оценка экономической целесообразности открытия тренажерного зала «Кристалл» в г. Челябинске. Достижение поставленной цели осуществляется с помощью решения следующих задач:

1. Изучить сущность и виды инвестиций.
2. Охарактеризовать методы анализа привлекательности инвестиционного проекта.
3. Проанализировать динамику развития фитнес-центров в России и в мире.
4. Рассчитать показатели эффективности инвестиционного проекта.
5. Оценить риски проекта.

В процессе проведения исследования была использована теоретическая и методологическая литература, статьи, публикации, справочная литература, интернет-ресурсы, нормативные и законодательные документы и акты.

Актуальность создания подобного предприятия именно в г. Челябинске обусловлена необходимостью, как развития малого предпринимательства в регионе, так и поддержкой здорового образа жизни и физической культуры населения.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ БИЗНЕС-ПРОЕКТОВ

1.1 Экономическая сущность инвестиций

В современных рыночных условиях хозяйствования одним из приоритетных направлений развития как отдельной страны, так и мировой экономики в целом является повышение инвестиционной привлекательности. Без вложений капитала в развитие, то есть инвестиций ни одна экономика не может обойтись. Именно успешность экономики государства во многом зависит от инвестиций, их направленности и объемов. Инвестиции, прежде всего, необходимы для развития потенциала предпринимательской деятельности. В наиболее широкой трактовке инвестиции (от лат. invest – вкладывать) определяют как вложение капитала с целью последующего его увеличения.

Инвестиции – это все виды имущественных и интеллектуальных ценностей, вкладываемых в объекты предпринимательской и других видов деятельности с целью получения прибыли или другого социального эффекта [40]. Объектами инвестирования могут быть банковские вклады, паи и акции других компаний, основные фонды, лицензии и прочие материальные активы, денежные средства.

Основные признаки инвестиций:

1. Вложения осуществляются лицами, имеющие собственные интересы, не всегда совпадающие с общей экономической выгодой.
2. Потенциальная возможность инвестиций приносить доход.
3. Существует определенный срок вложения.
4. Целенаправленный характер вложения капитала.
5. Использование разных инвестиционных ресурсов характеризуется разным спросом, предложением и ценой.
6. Наличие риска вложения капитала.

Классификация инвестиций.

1. В зависимости от направлений (целей) вложения капитала:

- прямые инвестиции, вложения в уставной капитал хозяйствующего субъекта с целью извлечения доходов и получения прав на участие в управление данных субъектов;

- косвенные – это инвестиции, при которых инвестор вкладывает средства в активы предприятия без права управления ими, и получает только долю в инвестиционном портфеле [50].

2. По объектам вложения средств:

- реальные инвестиции, предполагают вложение в реальные экономические активы;

- финансовые инвестиции, вложение в финансовые активы, например в пай, ценные бумаги и т.д.

3. По степени риска:

- инвестиции с низким риском;
- инвестиции с высоким риском.

4. По срокам:

- долгосрочные;
- среднесрочные;
- краткосрочные.

5. По формам собственности инвестируемого капитала:

- частные;
- государственные;
- иностранные;
- совместные инвестиции.

6. По отношению к жизненному циклу предприятия:

- начальные, осуществляются на начальном этапе;
- экстенсивные (на действующем предприятии выделяются новые процессы или процедуры производства);

- реинвестиции – это вложения за счет прибыли, которые приносят ранее совершенные инвестиции;

- интеллектуальные инвестиции, предполагают покупку кадров, патентов, лицензий, переподготовку персонала.

7. По региональному признаку:

- инвестиции внутри страны;
- инвестиции в зарубежье.

8. По отраслевому признаку:

- транспортные;
- сельское хозяйство;
- промышленность;
- металлургия и т.д.

Необходимо провести различие между объектами инвестиционной деятельности и инвестициями. Инвестиции – это то, что инвесторы вкладывают в объекты инвестиционной деятельности. Объектами инвестиционной деятельности выступают:

- вновь создаваемые и модернизируемые основные фонды и оборотные средства;

- ценные бумаги, такие как акции, облигации и др., или целевые денежные вклады;

- объекты интеллектуальной собственности;

- имущество и имущественные права.

Инвестиционная деятельность осуществляется в соответствии со следующими основными принципами:

- принцип целенаправленности, предполагает, четкую постановку целей каждому предприятию, подразделению и ориентира роста производственного и экономического потенциала фирмы в долгосрочной перспективе;

– принцип эффективности, означающий, что каждое предприятие максимизирует отдачу на собственный капитал, являющийся основным условием эффективности инвестиционной деятельности предприятия;

– принцип гибкости, означает, что предприятие должно обладать способностью быстро реагировать на изменения как и во внутренней среде, так и во внешней;

– принцип равноправия любых инвесторов независимо от форм собственности и видов деятельности, за исключением случаев, предусмотренных законодательством;

– принцип защищенности инвестиций, т.е. всесторонняя защита процесса инвестирования при воздействии негативных процессов или явлений [10].

Для инвестора очень важно знать и располагать информацией о том, что вложенные средства в дальнейшем смогут полностью возместиться в силу достаточно высокой прибыли. Поэтому более тщательная разработка плана инвестиционной деятельности должна соответствовать конечному результату, который хочет его видеть инвестор и предприятие. Иными словами, должен быть составлен инвестиционный проект. Инвестиционный проект подразумевает собой план (программу) вложения капитала с целью дальнейшего получения прибыли. Согласно Федеральному закону «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» инвестиционный проект – это обоснование экономической целесообразности, объема и сроков осуществления капитальных вложений, в том числе необходимая проектная документация, разработанная в соответствии с законодательством Российской Федерации, а также описание практических действий по осуществлению инвестиций [10].

Вложение инвестиций и осуществление практических действий в целях получения доходов в будущем и достижения иного полезного эффекта представляет собой инвестирование – по сути, это процесс преобразования инвестиционных ресурсов во вложения. Инвестирование является необходимым

условием кругооборота средств хозяйствующего субъекта. В свою очередь, деятельность в сфере производства создает предпосылки для новых инвестиций. Инвестирование играет существенную роль в функционировании и развитии экономики. Изменение объемов инвестирования оказывает большое влияние на общественное производство и занятость, структурные сдвиги в экономике, развитие отраслей и сфер хозяйства [71].

Инвестиционный процесс выступает как совокупное движение инвестиций различных форм и уровней. Осуществление инвестиционного процесса в экономике любого типа предполагает наличие ряда условий, основными из которых являются: достаточный для функционирования инвестиционной сферы ресурсный потенциал; наличие экономических субъектов, способных обеспечить инвестиционный процесс в необходимых масштабах; механизм трансформации инвестиционных ресурсов в объекты инвестиционной деятельности. В рыночном хозяйстве инвестиционный процесс реализуется посредством механизма инвестиционного рынка. Финансовый рынок, являющийся частью инвестиционного, представляет собой систему торговли различными финансовыми инструментами (обязательствами). Товаром здесь выступают собственно наличные деньги (включая валюту), банковские кредиты и ценные бумаги. Финансовый рынок – это совокупность первичного рынка, на котором мобилизуются финансовые ресурсы, и вторичного, где финансовые ресурсы перераспределяются.

Можно выделить следующих участников инвестиционного проекта:

1. Инвесторы, или в проектном финансировании их называют спонсоры проекта, являются авторами замысла проекта и привлекают денежные средства для его реализации.

Инвестор (англ. investor – вкладчик) – физическое или юридическое лицо, принимающее решение и включающее собственные, привлеченные или заемные средства в объекты инвестиционной деятельности. В качестве инвестора могут выступать: органы, уполномоченные управлять государственным и

муниципальным имуществом или имущественными правами, российские граждане и юридические лица; иностранные физические и юридические лица, государства и международные организации. Допускается объединение средств инвесторов для совместного инвестирования. Инвесторы могут выступать в роли вкладчиков, заказчиков, кредиторов, покупателей, выполнять функции любого другого участника инвестиционной деятельности [46].

2. Заказчики осуществляют практическую деятельность по реализации проекта от имени автора. Для выполнения этой функции создается специальное подразделение, возглавляемое руководителем (менеджером) проекта. Это подразделение может находиться внутри организации, если проект носит рутинный характер, или специально создаваться для реализации проекта, что принято для реализации крупных проектов. Современное название людей, работающих под руководством руководителя проекта, – команда проекта. Руководитель проекта является распорядителем средств, выделяемых на финансирование капитальных вложений, и обеспечивает контакты с другими участниками процесса.

3. Подрядчики выполняют работы по договору подряда, заключенному с заказчиками. Подрядчики обязаны иметь лицензию на осуществление ими тех видов деятельности, которые подлежат лицензированию [27]. Подрядчики подразделяются на генерального подрядчика и субподрядчиков, с которыми генеральный подрядчик заключает договоры.

4. Пользователи объектов капитальных вложений – физические и юридические лица, для которых создаются указанные объекты. Пользователями объектов капитальных вложений могут быть инвесторы.

Кроме перечисленных главных действующих лиц проекта следует назвать еще четырех:

5. Проектировщик, разрабатывающий комплект проектно-сметной документации, по которой ведется создание объекта и его приемка в эксплуатацию. В разработке крупного проекта участвует несколько

специализированных организаций. Ответственный за выполнение всего комплекса работ называется генеральным проектировщиком.

6. Поставщики оборудования и материалов, необходимых для ввода в эксплуатацию.

7. Лицензиар – владелец лицензии и «ноу-хау», используемых в проекте.

8. Банк, через который осуществляется финансирование проекта. В необходимых случаях он предоставляет кредит.

Значительную роль в инвестиционном процессе играют коммерческие банки. Предоставляя среднесрочные и долгосрочные кредиты федеральным органам и организациям государства, регионам, муниципалитетам, организаторам, индивидуальным предпринимателям и населению, банки принимают участие в финансировании инвестиционных проектов [44].

Вторым по значению источником инвестиций является рынок ценных бумаг. В некоторых странах фондовый рынок является основным источником финансирования экономики (США). В России его доля в инвестициях пока невелика.

Значительна роль в качестве инвестора государства. В рыночной экономике государство инвестирует социальные, экологические, оборонные, национальные и другие крупные проекты. Государство софинансирует особо значимые региональные и муниципальные проекты, коммерческие проекты, развитие инфраструктуры, образования, науки и других сфер, где частные инвестиции не решают задач общества. Государство осуществляет инвестирование проектов через специализированные государственные банки и фонды (Банк Развития, Россельхозбанк, Внешторгбанк, Сбербанк, Инвестиционный фонд, Венчурные фонды и др.).

Выделяют следующие типы инвесторов:

- государственные инвесторы;
- частные инвесторы – юридические лица;
- частные инвесторы – индивидуальные предприниматели;

- частные инвесторы – физические лица;
- отечественные (внутренние) инвесторы;
- иностранные инвесторы (внешние);
- портфельные инвесторы – инвестиции направляются в ценные бумаги и другие финансовые активы;
- стратегические инвесторы, вкладывающие средства в инвестиционные проекты, связанные с производством товаров и услуг.

Институциональные инвесторы – организации, компании и фонды, основной функцией которых, в соответствии с законодательством, их уставам и, как правило, лицензиями, является инвестирование экономики и других сфер жизнедеятельности. Они разделяются на финансовые институты, основная функция которых – деятельность на финансовых рынках [44].

К ним относятся: инвестиционные банки, универсальные сберегательные банки, инвестиционные компании, инвестиционные фонды, внутренние инвестиционные менеджеры финансовых компаний (например, брокеры, обладающие соответствующей лицензией). К нефинансовым институтам относятся пенсионные фонды (накопительные), которые сами не работают на финансовых рынках, и внутренние инвестиционные менеджеры в нефинансовых компаниях [44].

Таким образом, инвестиции являются важнейшей экономической категорией и играют значимую роль как на макроуровне, так и микроуровне, в первую очередь для простого и расширенного воспроизводства, структурных преобразований, максимизации прибыли и на этой основе решения многих социальных проблем.

Разработка и реализация инвестиционных проектов должна осуществляться в несколько этапов:

- прединвестиционный этап. Состоит из ряда действий, по разработке и определения возможностей проекта: поиск и систематизация бизнес-идей, анализ возможных вариантов реализации этих идей, выбор наиболее лучшего проекта

(т.е. окончательная формулировка проекта, оценка его экономической и финансовой приемлемости), и наконец, окончательное изучение проекта и принятие решения;

– инвестиционный этап. Он включает в себя: формирование основных средств и НМА предприятия, установление связей и заключение договоров с поставщиками сырья, а также способов финансирования инвестиционных объектов, полуфабрикатов, подбор персонала, осуществление пусконаладочных работ. Другими словами, на данном этапе практически реализуется инвестиционный проект;

– эксплуатационный этап. Начинается с момента завершения строительства, монтажа основного оборудования и т.д. В ходе данного этапа проекта формируются планировавшиеся результаты, и оценивается дальнейшая целесообразность ведения или прекращения проекта;

– ликвидационный этап. Этап окончания инвестиционного проекта [7].

1.2 Методы оценки эффективности инвестиционных проектов

Важной стадией в процессе управления инвестиционными проектами является оценка эффективности проекта. Эффективность инвестиционного проекта – категория, отражающая согласованность результатов инвестиционного проекта целям и интересам его участников. Для такой оценки эффективности инвестиций применяются динамические и статические методы оценки, приведенные на рисунке 1.1. Суть статического метода анализа инвестиционных проектов состоит в том, что он не учитывает стоимость денег во времени. Данный метод применяется в основном для оценки эффективности малых инвестиционных проектов. Его по-другому называют простым, и состоит из простых показателей оценки эффективности инвестиций, таких как: чистый доход (NV), период окупаемости (PB), норма прибыли (ARR), индекс доходности (PI).

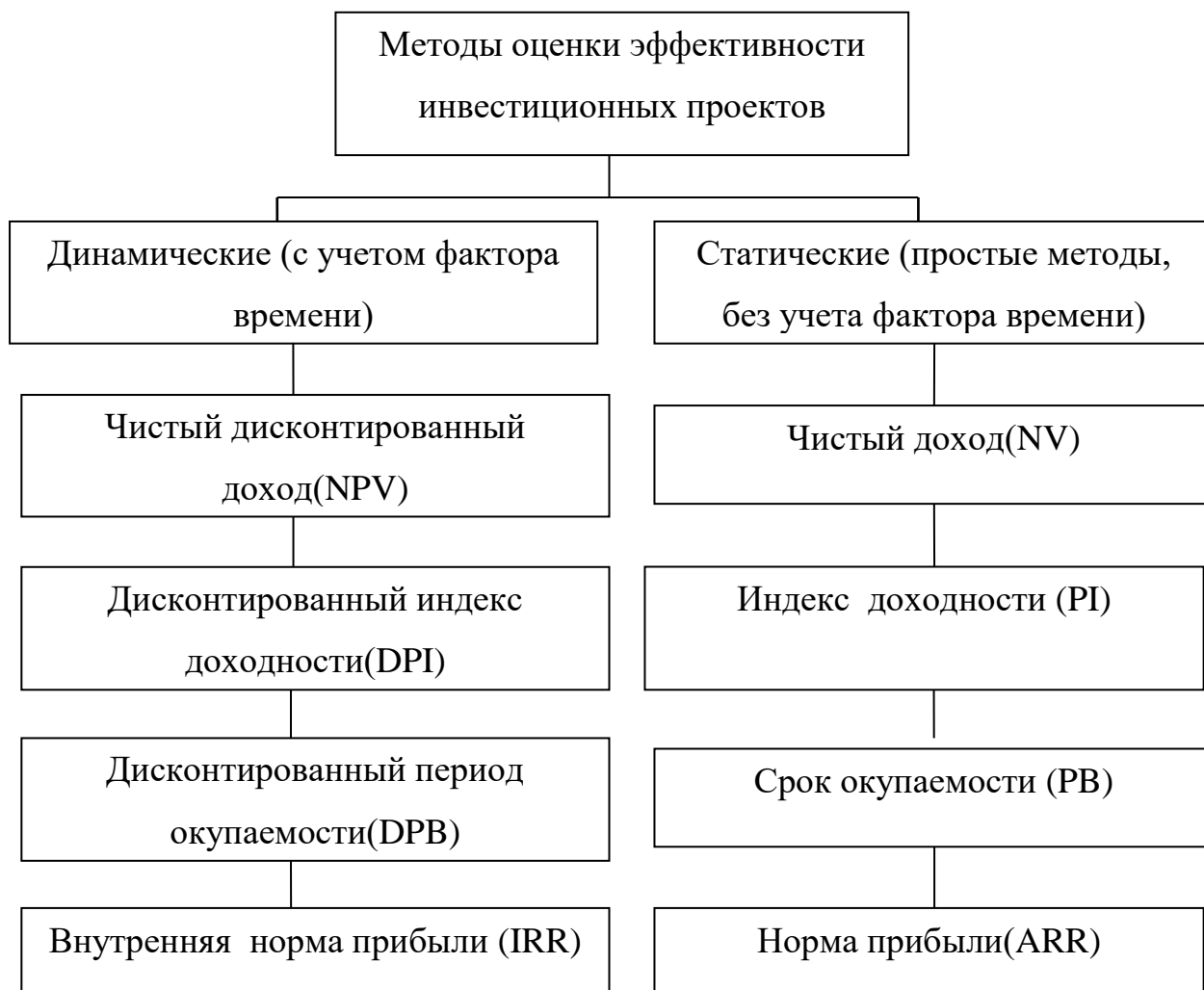


Рисунок 1.1 – Методы оценки эффективности инвестиционных проектов

Рассмотрим каждый показатель подробно:

1. Чистый доход (NV) – это разница между ожидаемыми поступлениями от реализации продукта и вкладываемыми затратами на данный продукт. Определяется по следующей формуле:

$$NV = \sum_{t=0}^T (TR_t - TC_t) - \sum_{t=1}^T I_t, \quad (1)$$

где TR_t – выручка за расчетный период, руб.;

TC_t – затраты предприятия за расчетный период, руб.;

T – количество периодов, горизонт расчета, лет.

I_t – инвестиции в определенный период t , руб.;

I_t – недисконтированная сумма чистой прибыли предприятия и амортизационных отчислений (денежный поток).

Если, $NV > 0$, то проект можно считать приемлемым;

Если $NV < 0$, то это свидетельствует о том, что проект принесет предприятию убытки.

Денежный поток состоит из потоков от отдельных видов деятельности:

– от производственной или оперативной деятельности (производство и сбыт товаров и услуг);

– от инвестиционной деятельности;

– от финансовой деятельности.

Приток денежных средств на расчетный счет, обеспечивает покрытие обязательств предприятия, что в свою очередь сказывается на финансовом благополучии фирмы. Так, избыток денежных средств может указывать на то, что фирма терпит убытки, а отсутствие необходимого запаса средств, наоборот, может свидетельствовать о финансовых затруднениях [21].

2. Период (срок) окупаемости проекта (PB) означает время, требуемое для покрытия начальных инвестиций за счет чистого денежного потока. Он показывает, через какой период времени окупятся вложения в инвестиционный проект. Его применяют в том случае, если величины денежных поступлений по годам равны. Рассчитывается по формуле:

$$PB = \frac{I}{\overline{CF}}, \quad (2)$$

где \overline{CF} – среднегодовая прибыль, руб.;

I – общая стоимость инвестиций, руб.

Преимущество данного метода заключается в простоте: маленькие фирмы с небольшим денежным оборотом могут его использовать, а также применять данный метод для быстрого оценивания проектов в условиях дефицита ресурсов.

3. Норма прибыли (ARR) – показывает среднюю величину прибыльности проекта и рассчитывается по формуле

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

где \overline{Pr} – среднегодовая прибыль от проекта, руб.;

I – общая стоимость инвестиций, руб.

Показатель показывает, какая часть инвестиций может окупиться в виде прибыли в течение одного интервала времени. Минус данного показателя в том, что он не принимает во внимание ценность будущих поступлений и не связан с жизненным циклом проекта.

4. Индекс доходности (PI) – соотношение общей величины доходов проекта к величине первоначальных инвестиций. Рассчитывается по формуле:

$$PI = \frac{\sum_{t=0}^T TR_t - TC_t}{\sum_{t=0}^T I_t} \quad (4)$$

где TR_t – выручка за расчетный период, руб.;

TC_t – общие затраты предприятия за расчетный период, руб.;

I_t – инвестиции в определенный период t , руб.;

T – горизонт расчета, лет;

t – период расчета инвестиционного проекта, лет.

Чтобы проект был признан эффективным, значение должно быть больше 1.

При вложении средств, инвестор, в первую очередь, должен брать во внимание, что в условиях рыночной экономики при проведении долгосрочных финансовых операций стоимость денег меняется во времени. Это является значимым критерием при оценке эффективности инвестиционных проектов. С целью определения будущих результатов инвестирования с учетом фактора времени применяют процедуры наращивания и дисконтирования [49].

Наращение (или капитализация) – это увеличение денежной суммы за счет присоединения начисленных процентов. Метод наращивания позволяет определить будущую величину (future value – FV) текущей стоимости денег (present value – PV) через некоторый промежуток времени, исходя из заданной процентной ставки (r) [11].

Метод дисконтирования позволяет точнее спрогнозировать перспективу бизнеса, поэтому оценку рыночной стоимости бизнеса правильнее проводить этим методом. Дисконтирование – это определение стоимости денежного потока путём приведения стоимости всех выплат к определённому моменту времени.

Методы дисконтирования денежных потоков учитывают динамику поступлений от проекта и инвестиций в него. Осуществляется это с помощью дисконтирования инвестиций и поступлений от проекта к одному и тому же моменту времени.

Методы дисконтирования являются более точными, чем простые методы. Для принятия решения по выбору инвестиционного проекта используют следующие основные показатели:

1. Чистый дисконтированный доход (NPV) – текущая стоимость будущих доходов за минусом затрат текущего периода [49]. Формула имеет вид:

$$NPV = \sum_{t=1}^T \frac{CF(t)}{(1+r)^t} - \sum_{t=1}^T \frac{I(t)}{(1+r)^t} \quad (5)$$

где CF – денежный поток за t-й период, руб.;

T – горизонт планирования, лет;

t – период расчета инвестиционного проекта, лет;

I_t – инвестиции за t-й период, руб.;

r – ставка дисконтирования, %.

Он предусматривает дисконтирование денежных потоков с целью определения эффективности инвестиций. Следует отметить, что в основе расчета метода расчета чистого дисконтированного дохода и всех методов дисконтирования применяют ставку дисконтирования (r).

Именно выбор ставки дисконтирования является важным моментом при оценке эффективности проекта.

Если $NPV \geq 0$, то проект следует принять;

Если $NPV \leq 0$, свидетельствует о недостатке денежных средств, проект должен быть отвергнут, в том случае, если $NPV = 0$, то проект не приносит ни прибыли, ни убытка.

2. Дисконтированный индекс доходности (DPI) – характеризует эффективность (рентабельность) инвестиций, в относительных значения.

Формула имеет следующий вид:

$$DPI = \frac{\sum_{t=1}^T \frac{CF(t)}{(1+r)^t}}{\sum_{t=1}^T \frac{I(t)}{(1+r)^t}} = 1 + \frac{NPV}{\sum_{t=1}^T \frac{I(t)}{(1+r)^t}}, \quad (6)$$

где $CF(t)$ – денежный поток за t -й период, руб.;

$I(t)$ – инвестиции за t -й период, руб.;

r – ставка дисконтирования, %;

T – горизонт расчета, лет;

t – период расчета инвестиционного проекта, лет;

NPV – чистый дисконтированный доход предприятия, руб.

Значение дисконтированного индекса доходности тесно связано со значением чистого дисконтированного дохода, так если значение NPV положительное, то DPI тоже больше 1 и отсюда следует, что проект считается эффективным и наоборот.

3. Дисконтированный период окупаемости DPB – время (измеряемое в месяцах, кварталах или годах), требуемое для покрытия начальных инвестиций за счет чистого дисконтированного денежного потока [7]. Формула имеет вид:

$$DPB = \frac{\sum_{t=1}^T \frac{I(t)}{(1+r)^t}}{\sum_{t=1}^T \frac{CF(t)}{(1+r)^t}}, \quad (7)$$

где I – инвестиции предприятия, руб.;

\overline{CF} – средний денежный поток проекта за расчетный период, руб.;

r – ставка дисконтирования, %;

T – горизонт расчета, лет.

4. Дисконтированная норма прибыли (внутренняя норма прибыли) (IRR). Ставка дисконтирования, при которой проект безубыточен, т.е. $NPV(r = IRR) = 0$. Расчет внутренней нормы прибыли заключается при анализе эффективности планируемых инвестиций. Так IRR показывает ту ожидаемую доходность проекта и допустимый относительный уровень расходов, которые могут быть связаны с данным проектом [6]. Формула дисконтированной нормы прибыли имеет вид:

$$NPV(IRR) = \sum_{t=1}^T \frac{CF(t)}{(1+r)^t} - \sum_{t=1}^T \frac{I(t)}{(1+r)^t} = 0, \quad (8)$$

где CF – денежный поток за t -й период, руб.;

I – инвестиции, руб.;

r – ставка дисконтирования, %;

T – горизонт расчета, лет.

Критерием для принятия решения о целесообразности выбора проекта или оценки эффективности проекта служит выполнение следующих условий:

Если $IRR > r$, то проект приемлем, и приносит прибыль, т.е. эффективен;

Если $IRR < r$, то проект следует отклонить.

В случае если $IRR = r$, то проект окупается и приносит минимальную величину нормальной прибыли. Нормальная прибыль – прибыль способная удержать талант предпринимателя в данном направлении.

5. Чистая терминальная стоимость (NTV) – это наращенные чистые доходы на конец периода. Формула имеет вид:

$$NTV = \sum_{t=0}^T CF_t * (1+r)^{t-k} - I * (1+r)^{t-k}, \quad (9)$$

где k – анализируемый период.

6. Модифицированная внутренняя норма прибыли (доходности) (MIRR) – скорректированная с учетом нормы реинвестиции внутренняя норма доходности.

Рассчитывается по формуле:

$$MIRR = \left(\frac{\sum_{t=0}^T R_t * (1+E)^{T-t}}{\sum_{t=0}^T Z_t * (1+E)^{-t}} \right)^{\frac{1}{T}}, \quad (10)$$

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

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

Таким образом, эффективность инвестиций может быть оценена различными способами, характеризующимися меньшей или большей степенью детализации. Метод оценки инвестиций на основе статических показателей отличается простотой расчетов и используются для предварительной оценки инвестиционного проекта. В ряде случаев эти показатели не дают возможности оценить реальную эффективность проекта. В отличие от динамического метода, при котором учитывается фактор времени в оценке стоимости денег, дает наиболее объективную оценку инвестиционному проекту. По совокупности этих показателей и принимается решение по проекту.

1.3 Способы анализа рисков проекта

Инвестиционный риск – это вероятность получения меньшего дохода или других благ, чем ожидаемые. Основная идея учета рисков довольно проста – чем рискованнее проект, тем необходима быть выше требуемая от него норма доходности [32]. Ожидаемая доходность рискованного проекта должна компенсировать возможности потерь средств и доходов. В то же время

количественная оценка рисков реальных проектов затруднена следующими обстоятельствами:

1. отсутствует точка отчета – безрисковые реальные проекты (для инвестиций в ценные бумаги такие финансовые проекты существуют – это вложения в государственные ценные бумаги развитых стран мира);
2. расчет доходности и рисков реальных крупных проектов весьма сложен и определяется множеством факторов и параметров.

Инфляция – один из наиболее значимых факторов анализа инвестиционных проектов. Инфляция – это обесценение денег, находящихся в обращении, снижение их покупательной способности. В процессе анализа эффективности инвестиций инфляция должна учитываться в оценке будущих денежных потоков. Игнорирование этого условия способно негативно отразиться на всей инвестиционной деятельности и послужить причиной значительных просчетов.

Расчет реальной «безрисковой» процентной ставки по кредиту может быть выполнен с применением формулы американского экономиста и математика Ирвинга Фишера.

Формула И.Фишера имеет следующий вид:

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

где r – ставка дисконта, %;

r_m – минимальная реальная доходность = ставка рефинансирования, %;

j – уровень инфляции, %;

r – рисковая премия, %.

Учет рисков необходим при сравнительной оценке разных проектов и выборе при прочих равных условиях проекта с большей доходностью и меньшим риском.

Классификация рисков:

1. По формам проявления:

– риск финансового инвестирования. Предполагает собой возможность неэффективности инвестиций на момент заключения сделки, объясняется это невозможностью прогноза цен в будущем при вложении средств в финансовые инструменты [49]. Финансовый риск обусловлен изменениями рыночной ставки дохода на вложенный капитал;

– риск реального инвестирования. Связан с такими факторами как: недостаточность сырьевых и комплектующих материалов; сбои в поставке материалов и оборудования; невозможность прогноза цен и объемов реализации в будущем; увеличение стоимости на инвестиционные товары; кроме того, факторы, задерживающие введение объекта в эксплуатацию либо уменьшающие доход в ходе его эксплуатации.

2. По формам собственности на инвестиционные ресурсы:

– риски государственного инвестирования – связанные с возможностью потери вложенных средств, осуществляемых федеральными и местными органами власти;

– риски частного инвестирования – связанные с возможностью потери вкладываемых средств физическими лицами и предприятиями негосударственной формы собственности;

– риски иностранного инвестирования – вероятность потерь вложенных средств иностранными гражданами, юридическими лицами, иностранными государствами;

– риски совместного инвестирования, подразумевает собой вероятность потерь вложенных средств разными участниками инвестиционной деятельности.

3. По характеру участия в инвестировании:

– риск прямого инвестирования. Подразумевает вероятность инвестиционных издержек, когда выбор объекта инвестирования осуществляется

непосредственно инвестором. К подобным инвестициям относятся реальные инвестиции в материальный объект;

– риски непрямого инвестирования. Вероятность инвестиционных потерь в связи с неверной оценкой, либо неправильным выбором инвестора, либо инвестиционного фонда для реализации вложений. К таким инвестициям относятся портфельные инвестиции.

4. По периоду инвестирования выделяют:

– риски краткосрочного инвестирования (не превышают 1 года). К ним относятся инвестиции в оборотные средства, краткосрочные депозитные вклады и т.д.);

– риски долгосрочно инвестирования (на срок свыше одного года).

5. По отношению к проекту:

– внутренние (эндогенные) риски. Данные риски, связанные с деятельностью участника проекта. К причинам таких рисков относят: некачественная концепция управления проектом; изменение стратегии формирования компании; недостоверность данных при разработке инвестиционного проекта, ошибки в проектно-сметной документации; неверный подбор требуемого персонала и т.д. [11];

– внешние (экзогенные) риски. Они не относятся к деятельности самого участника проекта. К причинам таких рисков относят: неустойчивость экономики в стране; нестабильная политическая ситуация; ужесточение законодательства; изменение природно-климатических условий [11].

Таким образом, ознакомившись с некоторыми видами рисков, можно обратиться к следующему виду – это инвестиционный риск. Он означает возможность неверного выбора видов вложения инвестиций, угрозу потери доли вложений или возникновения дополнительных инвестиционных затрат.

Управление рисками называется риск-менеджментом. Его цель – получение наибольшей прибыли при минимизации рисков. Методы снижения рисков следующие:

- уклонение от риска в форме отказа от проекта;
- разделение риска между участниками проекта;
- диверсификация – использование нескольких проектов;
- страхование риска;
- использование внутренних финансовых нормативов.

Упреждающие методы снижения рисков:

- высококачественный анализ проекта;
- стратегический менеджмент;
- стратегический маркетинг;
- создание резервных фондов на возможные потери по рискам;
- включение в договора с контрагентами штрафных санкций, снижающих риски;
- сокращение перечня форс-мажорных обстоятельств в контрактах с партнерами [60].

В данной выпускной квалификационной работе, за основу расчета минимальной реальной доходности будет выбрана ставка рефинансирования Центрального Банка РФ, с 1 января 2016 она составляет 9,25 % годовых [62]. Это аргументируется тем, что данная ставка выражает альтернативную доходность вложения государственных денежных ресурсов. В качестве минимально приемлемого уровня требуемой доходности инвестирования, данная ставка отвечает общим концептуальным основам определения ставки дисконтирования.

Для оценки воздействия неопределенности эффективности затрат необходимо использовать анализ чувствительности. Он является одним из способов снижения возможных рисков. Осуществление анализа чувствительности дает возможность распознать параметры, которые оказывают значительное влияние на риск, и зачастую является частью общей оценки риска. Анализ чувствительности состоит в оценке влияния изменения исходных данных проекта на конечные его характеристики. Целями проведения данного анализа является оценка степени влияния изменения каждого (или нескольких

одновременно) из исходных данных, для того, чтобы предусмотреть наихудшее вариант развития ситуации в проекте. Он позволяет обнаружить:

- при каком отклонении фактора, проект становится убыточным;
- наиболее опасные факторы, влияющие на проект;

Анализ чувствительности проводится в несколько этапов:

- выбор ключевого показателя эффективности инвестиций, им может быть внутренняя норма доходности или чистый дисконтированный доход, в данной работе будет использован чистый дисконтированный доход;

- выбор факторов, в которых мы не можем быть уверенны. Ими могут быть цена (P), количество продаж (Q), постоянные издержки(FC) и др.;

- установление нижних и верхних значений факторов, относительно которых возможные прогнозы неопределенны. Обычно это границы в диапазоне от +20 % до –20 % с шагом 5 %;

- расчет ключевых показателей (в нашем случае NPV) при изменении каждого из выбранных факторов;

- построение графика чувствительности с учетом всех неопределенных факторов.

Пример построения графика чувствительности проекта представлен на рисунке 1.2. График наглядно показывает, на что стоит обратить внимание, а именно на те критические факторы, которые значительно оказывают влияние на инвестиционный проект. Необходимо провести меры по улучшению показателей инвестиционного проекта. Например, если цена продукции оказалась критическим фактором, то в таком случае, в процессе реализации проекта нужно использовать агрессивный маркетинг или повысить качество товаров.

Одним из методов определения чувствительности является анализ безубыточности проекта. Анализ безубыточности считается важным элементом информации, используемой при оценке эффективности проектов. С помощью него определяется точка безубыточности, как в натуральном выражении, так и в стоимостном.

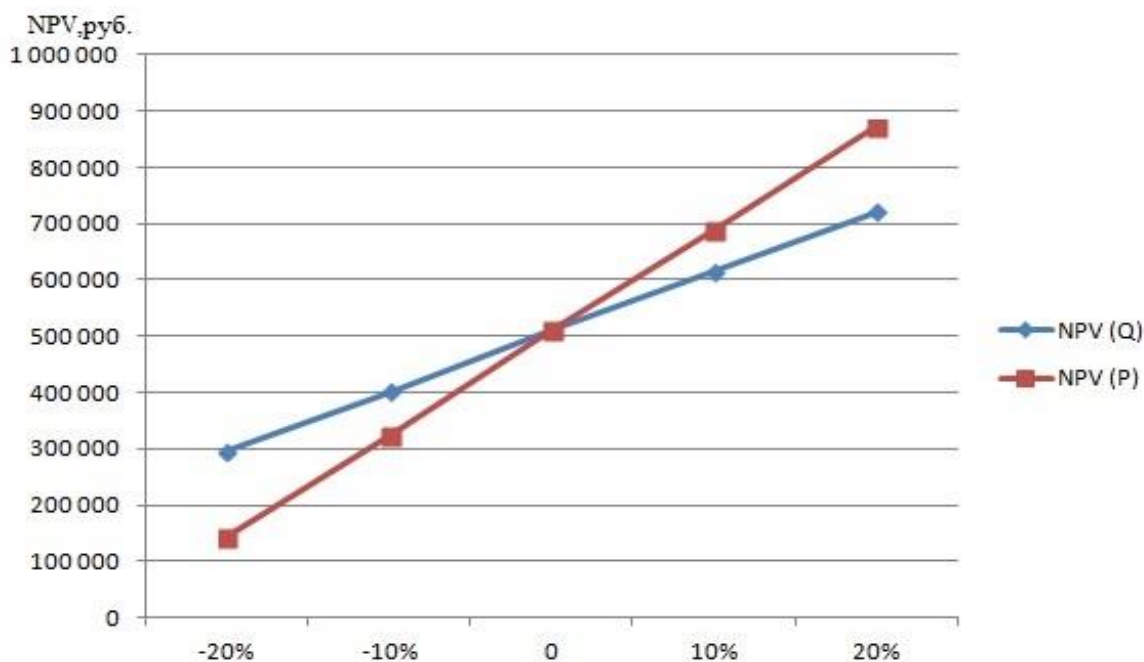


Рисунок 1.2 – График чувствительности [49]

Точка безубыточности ($Q_{кр}$) – это минимальный объем реализации, при котором бизнес окупает вложенные в него затраты. Инвестору необходимо знать, при каком объеме производства проект становится безубыточным, смотри рисунок 1.3.

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

Формула точки безубыточности в натуральном выражении имеет следующий вид:

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

где FC – величина постоянных издержек, руб.;

P – стоимость единицы продукции, руб.;

AVC – переменные издержки предприятия на единицу продукции, руб.;

Формула расчета точки безубыточности в стоимостном выражении:

$$Q_6 = \frac{TR \times FC}{TR - VC}, \quad (11)$$

где TR – выручка от продаж, руб.;

FC – величина постоянных издержек, руб.;

VC – величина переменных издержек, руб.

По точке безубыточности можно узнать, будет ли у предприятия прибыль, либо оно понесет убытки. В соответствии с рисунком 1.3 объем реализации ниже точки безубыточности, значит, фирма понесет убытки, если объем реализации выше, то предприятие получит прибыль.

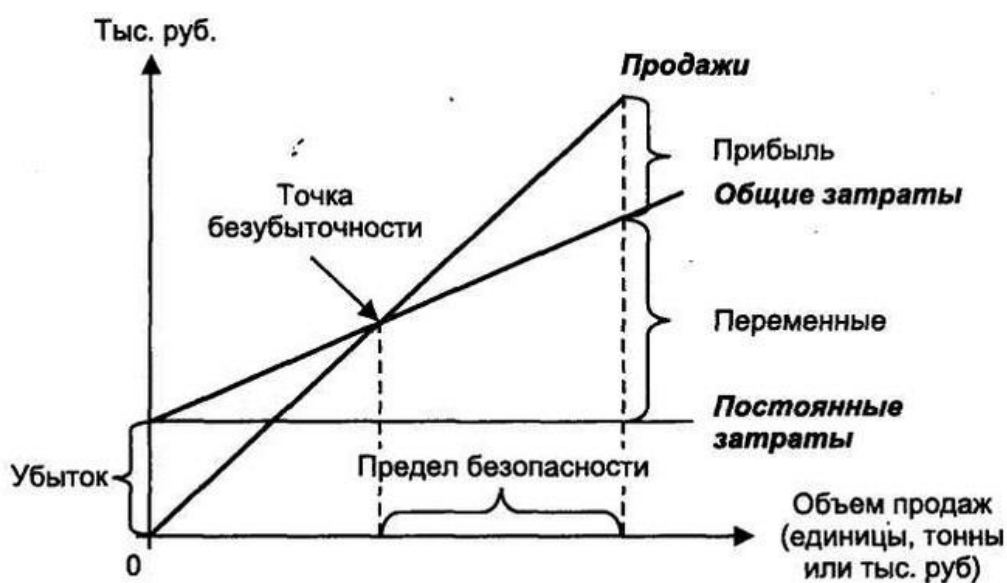


Рисунок 1.3 – График безубыточности [49]

Таким образом, риск представляет собой событие, которое может произойти в условиях неопределенности с некоторой вероятностью. Качественное управление риском повышает шансы добиться успеха в управлении проекта в долгосрочной перспективе, значительно уменьшает опасность его неэффективной реализации. Важно не только выявить потенциальные риски проекта, но и оценить их влияние на результаты, своевременно принять решения о снижении рисков, причем осуществлять управление ими на всех стадиях реализации проекта. Одним из способов снижения возможных рисков является анализ чувствительности.

Выводы по главе 1.

Таким образом, инвестиции положительно сказываются на деятельности предприятия, повышают ее эффективность. Благодаря инвестициям расширяются объемы производства, осваиваются новые виды деятельности, поддерживается конкурентоспособность предприятия и необходимый уровень технологического развития. Инвестиции являются неотъемлемой частью хозяйственной деятельности предприятия, представляют важнейшую роль на макроуровне и микроуровне.

Выделим более важные признаки, отображающие сущность инвестиций.

Во-первых, это способность инвестиций приносить через какой-то промежуток времени инвестору доход.

Во-вторых, целенаправленность инвестиций заключается в том, что вкладчик преобразует долю накопленных средств в объекты и инструменты инвестирования.

В-третьих, возможность получения пассивного дохода.

Предприятию важно целесообразно использовать вложенные средства с целью недопущения в дальнейшем рисков и потерь. Для этого проводится ряд мероприятий:

- учитывается такой фактор как инфляция, который ведет к переоценке финансовых итогов проекта, к изменению плана реализации проекта;
- проводится оценка эффективности проекта с учетом дисконтирования, который берет во внимание временную стоимость денег;
- оценка возможных рисков с помощью анализа чувствительности, позволяющий спрогнозировать влияние определенных факторов на конечные результаты инвестиционного проекта.

Анализ чувствительности позволяет выявить:

- при каком отклонении фактора, проект становится убыточным;
- наиболее опасные факторы, влияющие на проект;

Анализ безубыточности проекта дает возможность установить, при каком объеме реализации бизнес окупит все инвестиционные расходы.

В конечном итоге инвестиции нужны для обеспечения эффективного функционирования предприятия в будущем, устойчивого финансового состояния и максимизации прибыли.

2 АНАЛИЗ ДИНАМИКИ РАЗВИТИЯ ЗАРУБЕЖНОГО И РОССИЙСКОГО РЫНКА СПОРТИВНЫХ УСЛУГ

2.1 Анализ динамики рынка спортивных услуг за рубежом

Вообще, слово «фитнес» произошло от английского выражения «to be fit», что в переводе означает «быть в форме». В это выражение вкладывается целая система, а не только обычные занятия физической культурой. То есть, фитнес – это не только спортивные упражнения, но и культура, режим, питание, взгляды на жизнь, отношение к себе и к окружающим. Термин этот появился в 70-е годы прошлого века в Америке. Но история фитнеса, фактически, насчитывает тысячи лет.

Фитнес – это, в первую очередь, здоровый образ жизни. Образ жизни, позволяющий сохранить и укрепить здоровье, уравновешивать эмоциональное состояние, совершенствовать физическую форму. Фитнес позволяет человеку жить полноценно, быть свободным от контролируемых факторов риска [35]. С помощью фитнеса развиваются потенциальные физические способности.

Фитнес – яркий пример того, что все новое – это хорошо забытое старое. Людям испокон веков было приятно смотреть на красивое человеческое тело. Проблема, как сформировать и сохранить фигуру, волновала всегда, даже когда еще никто не слышал о слове «фитнес». В древнегреческие времена существовал культ гармонии, совершенства души и тела.

В современном мире фитнес – это не только физические упражнения. Это целая философия, что включает режим, питание, мировоззрение. Сегодня каждый сам решает, заниматься спортом или нет, создавать свою собственную историю фитнеса или не создавать. Очевидно лишь одно: физическая активность, как и тысячелетия назад, имеет огромное значение для здоровья, гармоничного развития и благополучия человека [18].

В последнее время на Западе активно популяризируется здоровый образ жизни. Отсутствие вредных привычек и физическая активность во многих

зарубежных странах стали обязательной составляющей личности молодых, современных и целеустремленных людей.

Поэтому неудивительно, что занятия спортом становятся все более популярным времяпрепровождением среди молодежи. Зачастую за границей на востребованность, популярность и репутацию студентов внутри и за пределами учебных заведений влияют именно их спортивные достижения. Одним словом, спорт – это полезно и популярно.

В каждой стране исторически сложились свои спортивные традиции. И сегодня они оказывают большое влияние на популярность того или иного вида спорта в зависимости от региона.

В Америке спорт всегда был в чести. Исторически здесь особенно развиты командные игры с мячом, сегодня в тройку самых популярных среди молодежи видов спорта входят: американский футбол, бейсбол и баскетбол. Именно американские студенты еще с 19 века активно развивали и «продвигали» эти виды спорта, впоследствии получившие официальные названия и правила. Помимо этого, в отдельных штатах США среди студентов популярны зимние виды спорта, а молодые девушки все чаще выбирают для себя волейбол и теннис. В Америке, как нигде, популяризирован спорт и образ спортсмена, поэтому физические данные и спортивные достижения оказывают большое влияние на репутацию и социальное положение студента.

Как и в США, в Англии существуют устойчивые спортивные традиции, которые здесь отличаются подчеркнутым консерватизмом. Среди британских студентов исторически популярен футбол и крикет, а в местных привилегированных учебных заведениях сегодня, как и сто лет назад, играют в гольф, конное поло и теннис. Англия известна как страна контрастов, в которой рядом с традиционными ценностями активно развиваются новые тенденции [54].

Солнечная Австралия известна как место проведения огромного количества мировых спортивных первенств. Для самих австралийцев, а особенно для студентов местных вузов, занятия спортом – это, пожалуй, любимое

времяпрепровождение. Австралийский климат, пропаганда здорового образа жизни и спортивной подтянутой фигуры в последнее время склоняют все больше молодежи к активности и физическому развитию. Здесь настоящий рай для любителей водных видов спорта, поэтому многие студенты занимаются серфингом, плаванием, дайвингом, водным поло и т.д. Также в Австралии развит и популярен теннис, пляжный волейбол и гольф, а любители активного отдыха регулярно совершают походы по самым экзотическим и удивительным уголкам материка [54].

В таких странах, как Швеция, Чехия и Канада популярен хоккей, сноуборд, бег на лыжах, конькобежный спорт и т.д. Именитые спортсмены здесь считаются настоящими звездами, а сам спорт – одним из национальных символов.

В последние годы азиатские страны заметно шагнули вперед в развитии спорта. Все мы помним представителей Японии, Китая и Вьетнама, получающих множество медалей на олимпиадах в совершенно разных дисциплинах. Среди студентов в странах Азии сегодня очень популярен настольный теннис и бадминтон, многие также занимаются гимнастикой и легкой атлетикой на любительском уровне.

В теплой Малайзии среди местных и иностранных студентов с каждым годом активный образ жизни тоже становится все более популярен. Здесь лидирует бадминтон, помимо которого среди молодежи востребован баскетбол, футбол, хоккей на траве и марафонский бег [54].

Большая часть занимающихся фитнесом относится к возрастной категории 25–34 года, что является типичным скорее для стран Латинской Америки, чем для стареющей Европы, в Германии весомую долю членов фитнес-клубов занимают люди старше 40 лет. В США и Канаде более 56 млн человек или 10,2% от всего населения занимаются фитнесом (50,2 млн из них приходится на США), что делает северо-американский рынок крупнейшим в мире. Объем рынка в денежном выражении занимает треть общемирового. Количество фитнес-клубов в одних Соединенных Штатах Америки (30 500) практически равно количеству клубов во

всей Европе (46 000), при этом более 14% населения США занимаются фитнесом, что также является мировым рекордом [54].

Несмотря на то, что среднее количество занимающихся фитнесом людей в Южной Америке составляет всего 3,6%, в каждой из стран ситуация отличается. Например, в Бразилии действует более 24 000 фитнес клубов, что делает страну вторым рынком мира. Самыми спортивными странами Латинской Америки являются Мексика (2,8 млн человек, занимающихся фитнесом, 7 800 клубов), Аргентина (2,3 млн человек, 6 600 клубов). Равные показатели у Колумбии и Чили – по 0,5 млн человек и 1 500 клубов.

Учитывая экономическую и политическую ситуацию в африканских странах неудивительно, что лишь 0,2% населения этого континента занимаются фитнесом. Всего статистика говорит о 2,5 млн человек, большая часть из которых приходится на ЮАР. Важно отметить, что экономика Южно-Африканской Республики стремительно развивается, а интерес к фитнесу и здоровому образу жизни у населения этой страны только растет.

Среди огромного населения Индия и Китая, суммарно превышающего 2,5 млрд человек, не более 4 млн регулярно занимаются фитнесом – всего 0,16%. При этом около миллиона занимающихся в фитнес-клубах проживают на территории Гонконга. Однако ситуация с развитием фитнеса в Японии и Южной Корее в целом близка к европейской: на Японию приходится 4 млн занимающихся фитнесом и 3 500 клубов, на Южную Корею – 4 млн человек и 6 800 клубов (для сравнения, во всей Индии 1 200 клубов).

Австралия и Новая Зеландия являются одними из наиболее спортивных стран во всем мире. В Австралии фитнесом занимаются 1,9 млн человек (8% населения), в Новой Зеландии – 0,5 млн (12,5% от всего населения). Суммарно в странах действуют 3 100 клубов.

Суммарно на европейские страны и Россию приходится 80 000 фитнес-клубов и 70 млн человек, занимающихся фитнесом (5,1% от всего населения). Однако очевидно, что ситуация с фитнесом в странах Западной и Восточной

Европы кардинально отличается. Основными рынками являются Германия (7,9 млн человек, 7 600 клубов), Великобритания (7,6 млн человек, 5 900 клубов), Испания (6,4 млн человек, 4 600 клубов) и Италия (4,2 млн человек, 6 000 клубов). На Россию приходится 1,7 млн человек и 3 300 клубов [54].

Таблица 2.1 – Количество фитнес-клубов в странах [54]

Страна	Фитне-клубы	Члены клубов, млн
1. США	30 500	50,2
2. Бразилия	24 000	7,0
3. Мексика	7 800	2,8
4. Германия	7 600	7,9
5. Южная Корея	6 800	4,0
6. Аргентина	6 600	2,3
7. Канада	6 200	5,6
8. Италия	6 000	4,2
9. Великобритания	5 900	7,6
10.Испания	4 600	6,4
Суммарно в мире	153 000	131,7

Занятия фитнесом – это комплексное восстановление и поддержание здоровья: рациональное питание, очищение организма и индивидуальные программы физических нагрузок [35]. Во многих европейских странах фитнес сегодня является глобальной программой, направленной на укрепление здоровья нации. США – мировой лидер в данной области. Поэтому неудивительно, что занятия спортом становятся все более популярным времяпровождением среди молодежи. В каждой стране исторически сложились свои спортивные традиции. И сегодня они оказывают большое влияние на популярность того или иного вида спорта в зависимости от региона.

В целом можно сказать, что физическая культура в странах зарубежья носит прогрессивно-развивающийся характер. К занятиям физкультурой и спортом привлекается все большее количество людей.

2.2 Анализ динамики рынка спортивных услуг в России и г. Челябинске

В России отношение к спорту всегда было особым. Физическая культура прививалась с детства. В школах были обязательные уроки физкультуры, проводилось много соревнований. Спорт был доступен для каждого, кто хотел им заниматься, вне зависимости от возраста. Многочисленные кружки и секции предоставляли такую возможность. Отдельно стоит упомянуть программу «ГТО» – «Готов к труду и обороне», в рамках которой проводились соревнования для самых разных возрастных групп.

Из года в год фитнес движение становится более популярным. Сегодня развитие фитнес в России, также набирает свою «аудиторию». Открывается огромное количество фитнес-центров. Безусловно, это ведёт к тому, что физкультура, спорт, здоровый образ жизни входят в моду, становятся стилем жизни многих людей. Рынок фитнес-услуг в России является относительно молодым: появление первых классических фитнес-клубов в Москве и крупных городах России произошло в начале 90–х годов. Развитие рынка долгое время было затруднено по нескольким причинам: практически все существовавшие клубы развивались в премиум и люкс сегментах, а доходы и образ мышления населения были далеки от современных. Целевая аудитория фитнес-клубов была небольшой вплоть до середины 2000–х. Спустя 26 лет фитнес-индустрия представляет собой совершенно иную картину, рынок долгое время показывает положительную динамику и имеет большой потенциал роста даже при экономической нестабильности.

Кризис и падение доходов населения негативно повлияли на темпы роста рынка фитнес-услуг, однако рынок продолжает расти высокими по российским меркам темпами: в 2015 году номинальный прирост рынка составил 14,1 %, реальный – 3,6 %. Объемы рынка фитнес-услуг вместе с сопутствующими рынками (Crossfit, персональные тренировки и т.п.) составляют не менее 101,4 млрд руб.

Поскольку с годами число приверженцев фитнеса в России и других странах растет, резервы у российского фитнес рынка очень велики. Отечественный рынок фитнес-услуг начал свое становление 15–20 лет назад. Именно в этот период в Россию из-за границы стали проникать различные модные веяния, одно из которых – представление о том, как важно иметь красивую спортивную фигуру. На Западе к этому времени уже были созданы различные программы, наработан большой опыт, которым мы и смогли воспользоваться. Людям рассказали, как нужно правильно питаться, как ухаживать за своим телом, сколько часов заниматься для достижения того или иного эффекта. С тех пор по всей России открылось множество фитнес-клубов. Российский рынок услуг фитнеса в настоящее время все еще находится в стадии становления, и отстает от западного на 20–30 лет [59]. Объем российского фитнес рынка составляет около 1% от общемирового рынка. В основном, он сосредоточен в Москве и Санкт-Петербурге, в то время как в регионах ниша фитнес услуг практически не занята.

С периода 2005 по 2008 год появилось очень большое количество клубов позиционируемых как клубы среднего класса, так как большое количество игроков прислушались к мнению экспертов, которые утверждали, что именно этот сегмент наиболее перспективен и стали активно вкладывать средства. Безусловно, это увеличило процент людей посещающих фитнес клубы.

В результате ухудшения экономической ситуации в стране в конце 2008 года, произошло снижение доходов населения и рост безработицы. Это привело к снижению доли россиян, посещающих фитнес-клубы в 2009 г. до 0,81%. Но 2010 год ознаменовался возвратом к тренировкам некоторых корпоративных и частных клиентов, в результате чего рынок увеличился на 14,3% [59].

На сегодняшний день молодая в России индустрия фитнеса находится в стадии роста. По мнению экспертов Ассоциации профессионалов фитнеса, последние годы фитнес-индустрия в России стабильно растет в среднем на 20 % в год, открываются новые клубы, приходят новые бренды. Специалисты

разрабатывают индивидуальные программы, включающие элементы различных видов фитнеса: аэробики, борьбы, упражнений на тренажерах – для достижения оптимальной нагрузки и наилучшего результата. В наше время посещение спортивных центров стало уже признаком хорошего тона. Последние 2 года степень наполнения рынка в категории «Премиум» и «Люкс» составляет около 90 %, в категории «Средний класс» и «Эконом» заполнение составляет лишь 40%.

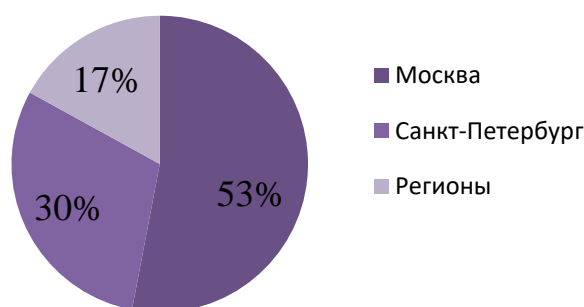


Рисунок 2.1 – Структура рынка фитнес услуг в России в стоимостном выражении в 2016 году, %

Сегодня на отечественном рынке насчитывается порядка 3300 фитнес клубов и примерно 1,7 млн человек, их посещающих, из них 2800 тренажерных залов. В одной только Москве сейчас действует 550 заведений, оказывающих фитнес услуги, обслуживающих 1 млн человек [59].

Для российского рынка характерно широкое распространение фитнес сетей, в том числе по франчайзингу. Однако, если уровень проникновения фитнеса в Москве близок к европейским цифрам (порядка 10% населения), то ситуация по стране иная – не более 20–30% жителей городов-миллионников занимается фитнесом.

Эксперты выделяют ряд особенностей в развитии региональных рынков фитнес услуг. Основным отличием является то, что провинция на несколько лет отстает от столицы в развитии фитнес индустрии, однако, в более крупных городах в настоящее время появляются клубы премиум-класса, в более маленьких городах цивилизованного фитнеса практически нет.

Развитие сферы услуг фитнес-клубов в основном идет за счет трех направлений: улучшение качества технического оснащения фитнес-центра, индивидуализация отношения к клиенту, введение новых эксклюзивных или популярных массовых тренировочных программ.

По данным экспертов, женщины в четыре раза чаще мужчин увлекаются фитнесом. Среди спортивных женщин 71% считает фитнес наиболее подходящим занятием, а вот среди спортивных мужчин доля приверженцев фитнеса не превышает 40%. Среди возрастных групп, наиболее активной частью клиентов фитнеса является группа 20–29 лет. Одновременно с этим, сегодня формируется потребитель фитнес услуг старшей возрастной группы. Уже сейчас на клиентов старше 40 лет приходится 13,2%. А дальнейшее общественное развитие фитнес культуры в ближайшие 10 лет потребует от фитнес-клубов разработки специальных программ для тех, «кому за 50» [59].

Согласно результатам исследования, проведенного РБК.research, в России основными потребителями фитнес услуг являются представители среднего класса. Они имеют уровень ежемесячного дохода более 70 тыс. руб. [52].

Рассматривая социальный статус потребителей фитнес услуг, эксперты отмечают, что среди посетителей наибольшую долю составляют менеджеры среднего или низшего звена (30,1%) и квалифицированных специалистов, занятых умственным трудом (30,0%). Меньшей популярностью услуги фитнес клубов пользуются среди рабочих, представителей технического или обслуживающего персонала (0,8%), и представителей творческой профессии.

По данным исследования, проведенного Академией здоровья Wellness, наибольшее количество потребителей фитнес услуг посещают эти заведения для поддержания хорошей физической формы, около половины потребителей отметили избавление от негативной энергии и поддержание здоровья, примерно каждый четвертый посетитель в фитнес-центре отдыхает или обретает гармонию души и тела см. рисунок 2.1[4].



Рисунок 2.1 – Мотивы посетителей фитнес-центров, %

По данным исследования Академии здоровья Wellness, посетители фитнес-центров предпочитают посещать тренажерный зал – такой ответ дали почти 60% респондентов, аэробика или шейпинг востребована 56% посетителей, сауна или баня – 50%, на массаж в фитнес-клубы предпочитают ходить 41% посетителей см. рисунок 2.2.

Среди наиболее важных характеристик клуба, влияющих на выбор потребителя, по данным исследования Академии здоровья Wellness, следует отметить возможность заниматься в любое удобное время; профессионализм инструктора; современное оборудование; внимательное отношение персонала клуба к клиентам; комфорт и уют в помещениях клуба; месторасположение клуба; стоимость услуг [4].

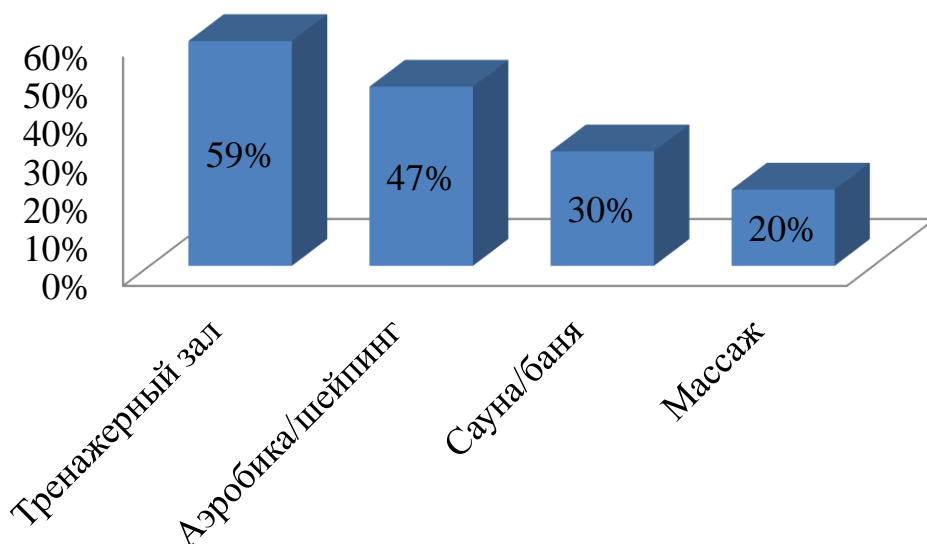


Рисунок 2.2 – Наиболее востребованные услуги фитнес-клубов, %

Чем более конкурентен рынок, тем чаще руководители будут корректировать свои действия, тем глубже придётся исследовать новые стимулы и мотивацию клиента. Компании будут вынуждены постоянно анализировать и искать более эффективный подход к покупателю. В ближайшее время фитнес перестанет быть роскошью, а станет доступен всем слоям населения.

Потенциал развития фитнеса в регионах долгое время был ограничен недостатком пригодных площадей для аренды, слабой заинтересованностью и низким уровнем доходов населения. Однако на текущий момент, даже в средних и малых городах России есть достаточное количество современных зданий для открытия клубов, а доходы населения достигли уровня, при котором большая часть целевой аудитории может позволить себе приобретение клубной карты.

Перспективы дальнейшего развития рынка фитнес-услуг выглядят благоприятно: даже при текущей экономической ситуации рынок продолжит свой рост в ближайшие 4–5 лет, а при улучшении ситуации нарастит темпы роста до показателей, близких к 25–30% в номинальном выражении. При дальнейшем следовании российского рынка за мировыми тенденциями, в ближайшие годы продолжится рост доли числа сетевых фитнес-клубов в российских регионах.

К наиболее крупным игрокам на российском рынке фитнес-услуг следует относить:

- «Планету Фитнес», имеющую 17 клубов в Москве, 11 в Санкт-Петербурге, 3 в Самаре, 3 в Казани и по одному в Набережных Челнах и Новочеркасске;
- «Orange Fitnes», 3 клуба в Москве и по одному в Краснодаре, Ростове-на-Дону, Курске, Санкт-Петербурге, Екатеринбурге, Уфе и Калининграде;
- «X—FIT»;
- «World Class»;
- «ФизКульт»;
- «Reebok и MaxiSport»;
- «City Fitness»;
- «World Gym», имеющий 2 клуба в Москве и по одному в Екатеринбурге и Челябинске [18].

Как видим, фитнес сегодня – это самоценная альтернативная реальность физической культуры.

В последнее время в Челябинске все больше появляется локаций для занятий спортом: это и открытые площадки с тренажерами и турниками, и фитнес-центры с профессиональным оборудованием и персональными тренерами. Все больше жителей города делают выбор в пользу спорта и здорового образа жизни. Характерно, что, по мнению экспертов, одной из ключевых причин такой тенденции стал изменившийся за последние годы менталитет горожан: отныне ни кризис, ни снижение доходов не заставят челябинцев отказаться от посещения тренажерного зала.

Так, только за последний год, с января 2015 года по январь 2016 года, число фитнес-клубов в городе увеличилось примерно на треть и на данный момент составляет 160. Студий йоги стало больше на 20%, сейчас их число составляет около 60.

Диапазон цен на годовые абонементы в г. Челябинске составляет в среднем 15–25 тысяч рублей в клубы «среднего» сегмента. И до 100 тыс. в фитнес-центры «премиум» класса (фитнес-центр отеля «Видгоф»).

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

Аналитики рынка ожидают значительных изменений на рынке фитнес-услуг Челябинска уже в этом году: так, 2016–й ознаменовался выходом на региональный рынок новых сетевых игроков. 15 января в городе состоялось официальное открытие спортивного центра Fit-Studio, являющегося частью федерального сетевого проекта, развиваемого в столице Южного Урала по франшизе. Сетевой фитнес-клуб площадью более 1000 кв. м, с современным оборудованием AeroFIT для функционального тренинга, кроссфита, пилатеса и йоги, а также с зоной детского фитнеса, усилит конкуренцию в регионе. Порог наполняемости в клубе в настоящее время составляет 30% от запланированного, к концу года ожидается выход на 70%. Помимо этого, сеть Fit-Studio планирует в ближайшее время открытие еще двух фитнес-центров в Каспийске и Волжске.

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

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

программами по достижению фитнес-целей и пока еще не всегда готовы за них платить.

По степени проникновения фитнес-услуг Челябинск также значительно отстает от большинства городов-миллионников России, в частности, Екатеринбурга. Несмотря на то, что местный рынок обладает некоторой емкостью и форматом, у него нет определенных сформировавшихся правил игры, нет стратегии по вовлечению в фитнес новых приверженцев здорового образа жизни, нет маркетинговых активностей по продвижению фитнес-продуктов. Отделы продаж существуют в единичных клубах.

В Челябинске насчитывается порядка 160 фитнес центров: («AlfaGym», «Family Fitness», «Бомбер», «Discovery», «Атлант», «Citrus», «Сахар», Спортивный комплекс ЮУрГУ, «Олимпия», «Шоколад» и т.д.).

Сегодня российский рынок фитнес-услуг – один из самых быстрорастущих и динамично развивающихся рынков. По экспертным оценкам ежегодный рост составляет 25–30%. Российская фитнес-индустрия развивается во многом аналогично английскому рынку, который тоже начинался с верхнего сегмента, с очень дорогих клубных карт [18].

Рынок фитнес-услуг в г. Челябинске – чистый лист для бизнеса. Конкуренция на нем условная, сильных игроков мало. Процесс насыщения рынка также начался с премиум класса. Ситуация со спросом в разных сегментах различается.

2.3 Концепция создания тренажерного зала «Кристалл» в г. Челябинске

На сегодняшний день рынок спортивно-оздоровительных услуг очень привлекателен для инвесторов, так как спрос на данные услуги значительно превышает предложение [9].

В небольших городах спорт-индустрия только начинает набирать свои обороты. Потребность в спортивно-оздоровительных услугах у населения растет с каждым днем, предложение же пока не способно удовлетворить существующей

потребности в данном виде услуг. Это позволяет говорить о высокой привлекательности рынка спортивно-оздоровительных услуг для фирм, работающих в данной сфере. Опираясь на динамику рынка фитнес услуг, можно сделать вывод, что открытие тренажерного зала является достаточно актуальным и имеет все предпосылки для дальнейшего развития.

В данной работе будет представлена инвестиционная оценка создания тренажерного зала «Кристалл» в г. Челябинске. Предприятие будет носить статус Индивидуального предпринимателя. Именно такой вид правовой формы будет самым оптимальным для моей организации, так как он имеет следующий ряд преимуществ:

1. предусмотрена упрощенная процедура регистрации;
2. отсутствие уставного капитала и отсутствие юридического адреса;
3. упрощенный порядок предоставления отчетности.

Пошаговая инструкция регистрации ИП:

1. формируем пакет документов (весь перечень документов установлен в статье 12.129 ФЗ);
2. определяем в какой налоговый орган подать документы;
3. предоставляем документы, они могут быть предоставлено лично, либо удаленно;
4. получаем документы о государственной регистрации (а именно, свидетельство о государственной регистрации и лист записи из ЕГРИП).

Налогообложение. Налог – это обязательный, индивидуально безвозмездный платеж, который взимается с организаций и физических лиц в виде части принадлежащих им денежных средств. Налоги служат основным источником доходов государства, которое в свою очередь расходует их на благо населения страны [68].

Рассматривая виды налогообложения, лучшим для открытия тренажерного зала является упрощенная система налогообложения. Этот налог имеет много своих плюсов особенно в сфере услуг, к которой несомненно

относится и тренажерный зал. Заявление о переходе на УСН можно сдать вместе с документами на регистрацию ИП.

Упрощенная система налогообложения (УСН) – это один из налоговых режимов, который подразумевает особый порядок уплаты налогов и ориентирован на представителей малого и среднего бизнеса [68].

Для применения УСН необходимо выполнение определенных условий:

- число работников не должно превышать 100 человек;
- доход менее 150 млн руб.;
- остаточная стоимость менее 150 млн руб.

Отдельные условия для организаций:

- доля участия в ней других организаций не может превышать 25%;
- запрет применения УСН для организаций, у которых есть филиалы;
- организация имеет право перейти на УСН, если по итогам девяти месяцев того года, в котором организация подает уведомление о переходе, ее доходы не превысили 112,5 млн рублей (ст. 346.12 НК РФ) [68].

При объекте налогообложения «доходы» ставка составляет 6 %. Налог уплачивается с суммы доходов. Законами субъектов РФ ставка может быть снижена до 1%. При расчёте платежа за 1 квартал берутся доходы за квартал, за полугодие – доходы за полугодие и т. д.

Мое предприятие абсолютно подходит под упрощенную систему налогообложения.

Анализ конкурентоспособности. Если говорить о конкурентах, то это будут, в первую очередь, известные сети фитнес-клубов. В меньшей мере конкуренцию будут составлять единичные заведения. Во-первых, они не смогут обслуживать большое количество населения, во-вторых, они малоизвестные. Поэтому главным конкурентом будут именно известные брендовые места, которые уже захватили часть рынка. Бороться придется с помощью более низких цен, квалификации работников, а также качества предоставляемых услуг.

Таблица 2.2 – SWOT-анализ

<p>Сильные стороны:</p> <ul style="list-style-type: none"> • использование современных концепций, методик; • хорошее местоположение клуба; • качественное оборудование; • относительно низкий уровень затрат; • парковка 	<p>Слабые стороны:</p> <ul style="list-style-type: none"> • узкий спектр предоставляемых услуг; • необходимость крупных финансовых вложений в открытие и рекламу; • быстрый износ оборудования
<p>Возможности:</p> <ul style="list-style-type: none"> • предложение более низких цен, чем у конкурентов; • нахождение своих постоянных клиентов путем их привлечения; • дальнейшее развитие, которое позволит открыть сеть фитнес-центров; • квалифицированный персонал 	<p>Угрозы:</p> <ul style="list-style-type: none"> • быстрый рост числа конкурентов; • экономическая нестабильность; • низкий уровень посещаемости; • появление сетевых фитнес-клубов, которые уже известны потребителю; • уменьшение уровня доходов посетителей

Вывод по SWOT-анализу можно сделать следующий: самую большую угрозу несет появление новых конкурентов, и уменьшение доходов потребителей, как следствие нестабильной экономики страны. Создание новых видов тренировок и работа высококвалифицированных тренеров привлечет новых клиентов. Спорт вошел в моду, и поддерживается государством. Эти факторы благоприятно скажутся на развития тренажерного зала «Кристалл».

Проанализируем конкурентоспособность предприятий, на основе построения многоугольника конкурентоспособности. Каждый вектор диаграммы соответствует определенной характеристике предприятия и имеет оценочную шкалу. Для построения многоугольника конкурентоспособности необходимо:

- дать сравнительную характеристику конкурентов тренажерных залов;

– провести отбор наиболее существенных критериев конкурентоспособности тренажерных залов;

– перевести показатели исследуемых критериев в единую оценочную шкалу (будет использоваться пятибалльная система оценки; 5 – хорошо, 1 – плохо).

Для выбора номенклатуры критериев необходимо провести анализ факторов, которые в наибольшей мере влияют на привлекательность услуги для потребителей. Основные факторы конкурентоспособности фитнес-клубов представлены в таблице 2.3.

Таблица 2.3 – Основные факторы конкурентоспособности

Фитнес-клубы	Цена	Оснащенность оборудованием	Качество обслуживания	Местоположение	Имидж
Сахар	2	4	4	3	4
Citrus Fitness	1	5	5	3	5
Перо	3	3	3	3	3
Колизей	3	4	2	5	3
Олимпия	5	4	4	5	4
Кристалл	5	4	5	5	2

Из рисунка 2.3 видно, что заметно различаются такие критерии услуги как оснащенность оборудованием, стоимость и имидж предприятия. Наилучшие показатели имеют «Олимпия» и «Кристалл», поскольку показатели критериев уровня цен и местоположение получили наибольшие балльные оценки. Однако оснащенность оборудованием и имидж уступают своему конкуренту Citrus Fitness, что свидетельствует о недостаточно эффективной маркетинговой деятельности и о недостаточном количестве тренажеров.

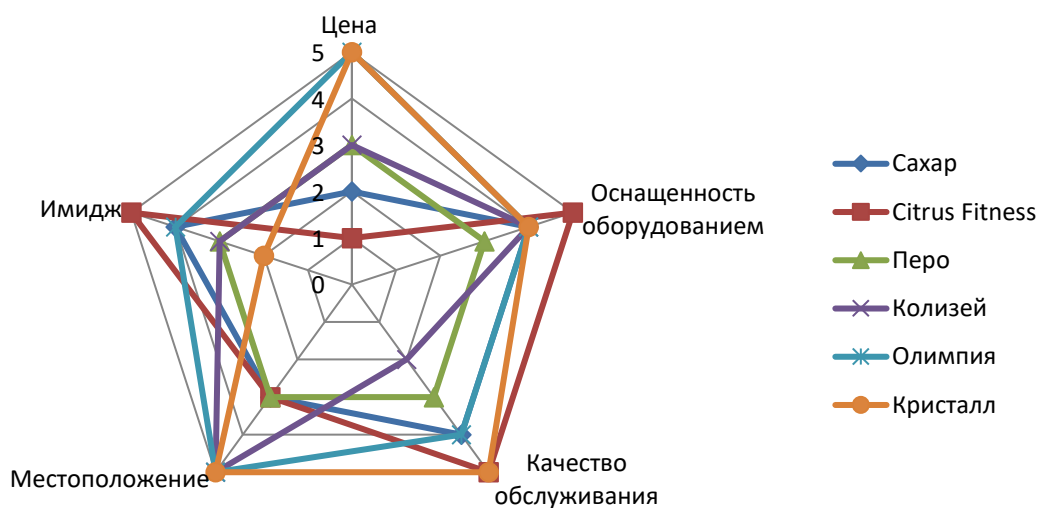


Рисунок 2.3 – Многоугольник конкурентоспособности тренажерных залов

Таким образом, анализ конкурентоспособности показал, что у тренажерного зала «Кристалл» есть большой потенциал для развития и ряд преимуществ перед конкурентами, к которым можно отнести: рациональную ценовую политику, удобное расположение и высокое качество обслуживания.

Для более полного исследования фитнес-индустрии г. Челябинска можно сделать опрос потребителей. Сбор данных осуществляется самостоятельно путем интервьюирования.

Респондентами были выбраны жители города в возрасте от 16 до 50 лет. В опросе приняло участие 50 человек, работу с ними проводила я сама.

Все пятьдесят анкет заполнены полностью и корректно были приняты к обработке. Цель данного опроса – узнать, популярно ли занятие в тренажерных залах в г. Челябинске. Анкета приведена в приложении А.

Из опрошиваемых респондентов 56% часто посещают тренажерный зал, изредка 16%, 8% не посещают вообще. Несколько раз в неделю посещают тренажерные залы 42% опрошенных, раз в неделю 48%, и 20% респондентов не ходят в тренажерные залы. Лишь 26% респондентов не обращают внимания на торговую марку тренажерных залов, прежде чем стать его членом. Наиболее

известным является CITRUS FITNESS (об этом упоминают 74%), это связано с масштабной рекламной компанией этого фитнес-центра.

Оценка важности характеристик:

- стоимость – 84%;
- местоположение – 58%;
- оснащенность оборудованием – 74%;
- качество обслуживания – 69%;
- имидж – 40%.

Оценка ценовых приоритетов респондентов:

- до 250 руб. – 50%;
- 300–350 руб. – 30%;
- 350–400 руб. – 22%;
- свыше 400 руб. – 10%;
- цена не имеет значения – 8%.

Оценка доходов респондентов

- до 10 000 руб. – 20%;
- 10 000–20 000 руб. – 44%;
- 20 000–40 000 руб. – 32%;
- свыше 40 000 руб. – 18%.

Проведенное исследование подтверждает эффективность открытия тренажерного зала «Кристалл». Люди имеют возможность и желают заниматься спортом.

Также необходимо сделать диаграмму Ганта. Диаграмма Ганта – это популярный вид столбчатых диаграмм, который используется для иллюстрации графика работ по проекту. С помощью нее мы графически представим сроки выполнения задач. Это один из наиболее удобных и популярных способов.



Рисунок 2.4 – Диаграмма Ганта

Таблица 2.4 – Календарный план

Наименование этапов реализации проекта	Дата начала	Длительность	Дата окончания
Оформление ИП	01.январь.17	5	06.январь.17
Аренда помещения	10.январь.17	1	11.январь.17
Ремонт помещения	20.январь.17	25	15.февраль.17
Найм персонала	16.феварь.17	12	28.февраль.17
Покупка оборудования	16.февраль.17	9	25.февраль.17
Должностные инструкции	26.февраль.17	1	27.февраль.17
Изготовление дисконтных карт	20.февраль.17	11	01.март.17
Презентация тренажерного зала	10.март.17	1	11.март.17

Дата начала проекта 1 января 2017 г. Ремонтные, закупочные работы и подготовку кадров планируем уложить в два месяца. Открытие и презентация тренажерного зала «Кристалл» будет назначена на 10 марта.

Режим работы фитнес-клуба представлен в таблице 2.5. В неделю получается 80 часов. Сезонности спроса на данный вид услуг в принципе нет, разве что в летнее время количество посетителей немного снижается.

Таблица 2.5 – Режим работы фитнес-клуба «Кристалл»

Понедельник	9:00 – 21:00
Вторник	9:00 – 21:00
Среда	9:00 – 21:00
Четверг	9:00 – 21:00
Пятница	9:00 – 21:00
Суббота	9:00 – 21:00
Воскресенье	10:00 – 20:00

Итого: 80 часов в неделю.

Помещение. Тренажерный зал будет находиться по адресу Татищева 262.

Критерии отбора, определяющее выгодное расположение тренажерного зала:

- проходимость;
- примерный возраст населения;
- наличие по близости аналогичных залов.

Арендуемое помещение лучше всего выбирать из двух вариантов:

- центр города (плюс в количестве посетителей, минус в большой стоимости аренды);
- спальный район (плюс в приемлемой цене, однако уровень посетителей будет ниже, чем в первом варианте).

Стоимость аренды помещения – 48 500 руб. в месяц.

У жителей Челябинска появилась возможность приобрести отличное жилье в лучшем районе города. Речь идет о стильном, современном, амбициозном и просто красивом жилом комплексе «Ньютон». ЖК «НЬЮТОН» расположен вблизи ледовой арены «Трактор», окружен улицами: Татищева, 250-летия Челябинска, академика Макеева и пр. Данная локация идеально сочетает в себе благоприятную экологию с возможностью пользования всеми благами существующей городской инфраструктуры. Я думаю, что это идеально

подходящее место для тренажерного зала «Кристалл». Покупают квартиру в этом жилом комплексе в основном молодые люди, наличие фитнес-центров в этом жилом комплексе пока не наблюдается.

От площади зависит какое количество оборудования можно установить, а также сколько клиентов может находиться в заведении одновременно. Общая площадь помещения будет 120 кв. м. Очень часто тренажерные залы открываются в помещениях, которые для этого не предназначены. В связи, с чем в самом тренажерном зале становится очень мало пространства для передвижения. Тренажеры и снаряды стоят близко друг к другу и во время выполнения упражнения, мимо проходящие люди, из-за тесноты могут мешать. Такая ситуация вызывает не только дискомфорт но и риск получить травму по неосторожности. Зал должен быть с высокими потолками, отдельными помещениями для организации душевых, раздевалок. Важную роль играет покрытие пола в тренажерном зале. Это обусловлено в первую очередь тем, что во время выполнения упражнений необходимо уверенно стоять на ногах, важно чтобы ноги не скользили. Также помещение должно хорошо проветриваться. Во время тренировки очень важно получать необходимое количество кислорода, который участвует во множестве процессов.

Занимаясь обустройством торгового зала, необходимо стремиться максимально эффективно использовать имеющуюся площадь. Для тренажерного зала «Кристалл» необходимо будет приобрести оборудование. Кроме основного оборудования потребуется закупить также дополнительные материалы и оборудование. Необходимое оборудование представлено в таблице 2.6.

Представленное оборудование будет приобретено в производственно-торговой фирме «Тренажеры всем» и «V-sport74».

На основе таблицы 2.6 видно, что для покупки оборудования необходимо потратить 936 760 руб.

Таблица 2.6 – Внеоборотные фонды

№ п/п	Наименование оборудования	Цена, руб.	Количество, шт.	Стоимость, руб.
1	Беговая дорожка Family TM 300M	43 990	4	175 960
2	OXYGEN PEAK U Велотренажер	18 890	4	75 560
3	OXYGEN JET STAR Велоэргометр	33 890	4	135 560
4	Турник-брусья «Формула здоровья» «Адреналин»	7 780	3	23 340
5	Скамья Alex FB-06	13 890	2	27 780
6	Гриф штанги прямой хром L-1700 mm D=25 до 150 кг FL940173	2 590	2	5 180
7	Стойка для гантелей, блинов и грифов	6 170	2	12 340
8	Шведская стенка (труба) 750x2450 мм (ШСТ01x750 ПЛЮС)	5 800	3	17 400
9	Гантельный ряд DB124	38 900	2	77 800
10	Гантели наборные FLEXTER 10кг D25mm	4 390	2	8 780
11	Мат гимнастический	1 490	3	4 470
12	Мяч гимнастический FLEXTER FL97401c	690	2	1380

Продолжение таблицы 2.6

Наименование	Цена, руб.	Количество, шт.	Стоимость, руб.
Мяч гимнастический FLEXTER с рожками 55см	690	2	1 380
Мяч гимнастический FLEXTER FL97402	730	2	1 460
Обруч 16мм ЛЮКС стальной 900мм 1300г	250	5	1 250
Стойка	5 000	1	5 000
Стул для администратора	3 000	1	3 000
Компьютер	25 000	1	25 000
Телефон	1 000	1	1 000
Кассовый аппарат	10 000	1	10 000
Диван	15 000	1	15 000
Стол	7 000	1	7 000
Стул	1 500	9	13 500
Душевая кабина	25 000	3	75 000
Вешалки	1 500	4	6 000
Шкаф	3 000	15	45 000
Унитаз	3 200	2	6 400
Раковина	3 600	2	7 200
Скамья	2 500	4	10 000
Зеркало	1600	4	6 400
Кулер	2 000	2	4 000
Кондиционер	43 000	3	129 000
Итого			936 760

Реклама необходима организации любого размера – будь это маленький зал или огромный фитнес-клуб. Наиболее эффективными видами рекламы будут:

- раздача листовок, флаеров;
- проведение рекламы в интернете (социальные сети, контекстная реклама и СМИ);
- вывески;
- смс-рассылки;
- объявления на радио и телевидении;

Очень популярным способом рекламы и одновременно получения дохода является предпродажа клубных карт фитнес-центра. Привлечь можно и различными акциями – например, бесплатным посещением в предпраздничные дни или в день рождения.

Персонал. Тренеры в тренажерном зале будут работать по двое. График работы 2/2. Все тренеры обязательно должны иметь квалификацию и опыт работы. Желательно, чтобы они были известными для широкого круга лиц в городе.

Функциональные обязанности тренера:

- организует проведение физкультурно-оздоровительной работы в тренажерном зале;
- подготавливает помещение, тренажеры и снаряды для проведения занятий;
- организует и проводит физкультурно-спортивные занятия и другие мероприятия оздоровительного характера;
- организует проведение групповых и индивидуальных консультаций для занимающихся физической культурой, дает рекомендации по составлению и выполнению индивидуальных физкультурных комплексов;
- определяет содержание занятий с учетом возраста, подготовленности, индивидуальных и психофизических особенностей занимающихся;

– обеспечивает безопасность занимающихся при проведении физкультурных и спортивных занятий.

Администраторы и уборщицы работают посменно, график работы также 2/2. В обязанности администратора входит прием телефонных звонков, информирование посетителей, обработка заявок с сайта, его заполнение. Оформление необходимых документов, ведение учета посещаемости, обеспечение комфортных условий для посетителей, прием денежных средств.

Заработная плата выдается дважды в месяц – в середине и в конце месяца.

Количество работников и их оклад представлены в таблице 2.7.

Таблица 2.7 – Количество работников и оклад

№п/п	Должность	кол-во	Оклад	Итого,руб./мес.
1	Директор	1	25 000	25 000
2	Администратор	2	15 000	30 000
3	Бухгалтер	1	10 000	10 000
4	Тренер	4	18 000	72 000
5	Уборщик	1	10 000	10 000
Итого/мес.				147 000
Отчисления во внебюджетные фонды				44 100
ФОТ за месяц+ВБФ				191 100
Фиксированный платеж за ИП				27 990
Налог с превышением 300 000				52 372
ФОТ за год				2 362 500

Таким образом, в тренажерном зале будут работать 9 человек.

Отчисления во Внебюджетные фонды за месяц составят 147 000 руб.

ФОТ за месяц составляет 191 100 руб., за год 2 362 500 руб.

В следующей таблице 2.8 представлены постоянные затраты по обслуживанию тренажерного зала, которые не зависят от объема продаж. К ним относятся заработанная плата и отчисления во внебюджетные фонды, коммунальные расходы, аренда и т.д.

Таблица 2.8 – Постоянные затраты

Постоянные затраты	Месяц	Год
Ежемесячное техническое обслуживание	6 100	73 000
Коммунальные услуги	25 000	300 000
Аренда помещения	48 500	582 000
Хозяйственные расходы	11 000	132 000
Расходы на З/П и отчисления во ВБФ	191 100	2 362 500
ИТОГО	281 700	3 460 500

Как видно из таблицы 2.8 наибольшая статья расходов приходится на персонал. Также стоит учесть, что аренда помещения за первый месяц будет учитываться в первоначальных инвестициях, поэтому постоянные расходы за все 5 лет будут выглядеть следующим образом:

Таблица 2.9 – Постоянные затраты

Постоянные затраты	01.01.18	01.01.19	01.01.20	01.01.21	01.01.22
Ежегодное техническое обслуживание	73 200	73 200	73 200	73 200	73 200
Коммунальные услуги	300 000	300 000	300 000	300 000	300 000
Аренда помещения	533 500	582 000	582 000	582 000	582 000
Хозяйственные расходы	132 000	132 000	132 000	132 000	132 000
Расходы на З/П и отчисления во ВБФ	2 182 400	2 373 500	2 373 500	2 373 500	2 373 500
ИТОГО	3 221 100	3 460 700	3 460 700	3 460 700	3 460 700

Выводы по главе 2:

На основе анализа рынка спортивных услуг в мире и в России отмечена положительная динамика развития. Представленные в данной главе анализы рынка спортивных услуг, позволяют сделать вывод о том, что такой сегмент как фитнес-индустрия имеет все предпосылки для дальнейшего развития не только в России, но и в Челябинской области. Занятия в тренажерном зале в Челябинске с каждым днем пользуется все большей популярностью – это, в первую очередь, поддержание здорового образа жизни. В отношении создания тренажерного зала «Кристалл» имеются предпосылки его перспективности.

3 РАСЧЕТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТИ ОТКРЫТИЯ ТРЕНАЖЕРНОГО ЗАЛА «КРИСТАЛЛ» В Г. ЧЕЛЯБИНСКЕ

3.1 Анализ инвестиционной привлекательности открытия тренажерного зала «Кристалл»

На основе анализа рынка фитнес индустрии в России и г. Челябинске выявлено, что имеется перспектива открытия тренажерного зала. В данной выпускной квалификационной работе представлена оценка экономической целесообразности открытия тренажерного зала «Кристалл» в г. Челябинске. Для реализации проекта понадобятся следующие первоначальные инвестиции, приведенные в таблице 3.1. На основании таблицы 3.2 средняя посещаемость тренажерного зала составляет 68 клиентов в день. В месяц среднее количество клиентов, посетивших тренажерный зал составит 2070 человек. Исходя из прайса, приведенного в таблице 3.3 средняя стоимость одного занятия составит 250 рублей.

Таблица 3.1 – Первоначальные инвестиции

Первоначальные инвестиции	Стоимость, руб.
Внеоборотные фонды	936 760
Аренда помещения за 1 месяц	48 500
Ремонт помещения	210 000
Оформление ИП	3 500
ФОТ за 1 месяц	191 100
ИТОГО	1 389 860

Таблица 3.2 – Посещаемость тренажерного зала «Кристалл»

Дни недели	Пн	Вт	Ср	Чт	Пт	Сб	Вск	Итого
Средняя посещаемость	60	80	60	80	50	70	80	480

Средняя посещаемость в день: $480/7=68$

Средняя посещаемость в месяц: $68*30=2070$

Таблица 3.3 – Стоимость услуги

Тренажерный зал	Стоимость, руб.	Средняя стоимость за одно занятие, руб.
Разовое занятие (в среднем по Челябинску)	300	300
Абонемент (8 занятий)	2000	200
Абонемент на месяц	2500	250
Средняя стоимость с учетом ценовой политики		250

Цены взяты с учетом ценовой политики основных фитнес-центров г. Челябинска.

Таблица 3.4 – Расчет показателей доходности за первое полугодие

Посещаемость в год	Январь	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь
Коэффициент посещаемости	1,2	0,8	0,7	0,8	1,6	1,2
Средняя посещаемость в месяц	2 070	2 070	2 070	2 070	2 070	2 070
Предполагаемая посещаемость	2 484	1 656	1 449	1 656	3 312	2 484
Доход	621 000	414 000	362 250	414 000	828 000	621 000
VC (переменные)	124 200	82 800	72 450	82 800	165 600	124 200

Таблица 3.5 – Расчет показателей доходности за второе полугодие

Посещаемость в год	Июль	Август	Сентябрь	Октябрь	Ноябрь	Декабрь
Коэффициент посещаемости	0,7	0,5	1,1	0,8	0,7	0,6
Средняя посещаемость в месяц	2 070	2 070	2 070	2 070	2 070	2 070
Предполагаемая посещаемость	1 449	1 035	2 277	1 656	1 449	1 242
Доход	362 250	258 750	569 250	414 000	362 250	310 500
VC (переменные)	72 450	51 750	113 850	82 800	72 450	62 100

Таблица 3.6 – Итоговые показатели за год

Выручка	5 537 250
VC	1 107 430
FC	3 460 500
УСН с учетом вычетов	166 117
Чистая прибыль	803 003

УСН с учетом вычетов:

1. Отчисления во ВБФ – $44\,100 \cdot 12 = 529\,200$ руб.
2. Фиксированный платеж за ИП равен 80 372 руб.
3. Из дохода равному 5 537 250 руб. облагаем 6%, получается 332 235 руб.
4. Берем ровно половину 166 117 руб.

Для оценки эффективности открытия тренажерного зала необходимо рассчитать ряд показателей:

1. Чистый доход (NV) рассчитывается по формуле 1.

$NV = 2\,626\,155$ руб. Так как чистый доход больше нуля, инвестирование пойдет на пользу, а проект можно считать приемлемым.

2. Норма прибыли (ARR) – расчет по формуле 3. Составляет 57,78%. Значение этого показателя больше значения ставки дисконтирования, значит, проект можно считать прибыльным.

3. Недисконтированный период окупаемости рассчитывается по 2 формуле. $PB = 1,73$. Это означает, что для покрытия начальных инвестиций за счет чистого денежного потока потребуется примерно 1 год и 9 месяцев.

4. Индекс доходности инвестиций. $PI = 2,89$. Так как значение индекса доходности больше единицы, то можно сказать о том, что проект является доходным и целесообразным. Расчет произведен по формуле 4.

Итак, описанные методы являются необходимыми при принятии решений. Показатели упрощенного метода оценки инвестиционного проекта, без применения дисконтирования денежных потоков, являются приемлемыми и целесообразными. Проект можно принять во внимание.

3.2 Анализ влияния фактора времени на экономическую целесообразность открытия тренажерного зала «Кристалл»

В основе расчета всех дисконтированных показателей оценки эффективности применялась ставка дисконтирования (r). Расчет ставки дисконтирования приводится по формуле 11.

Ставка рефинансирования Центрального Банка РФ с января 2016 г. составляет 9,25 % годовых. Уровень инфляции 4,1. Премия за риск была выбрана средняя – 7 %.

Таблица 3.7 – Расчет ставки дисконтирования

Показатель		Значение				
		1	2	3	4	5
r_m	Ставка рефинансирования ЦБ РФ	0,0925	0,0925	0,0925	0,0925	0,0925
J	Уровень инфляция	0,04	0,04	0,04	0,04	0,04
R	Премия за риск	0,07	0,07	0,07	0,07	0,07
r	Ставка дисконтирования	0,22	0,22	0,22	0,22	0,22

Таблица 3.8 – Дисконтированные значения за 5 лет

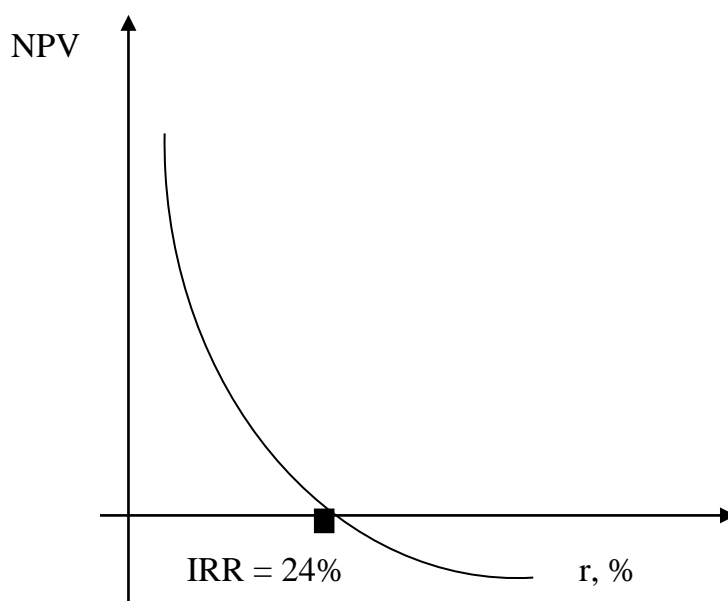
Показатели за 5 лет	01.01.18	01.01.19	01.01.20	01.01.21	01.01.22
Недисконтированный денежный поток	803 003	803 003	803 003	803 003	803 003
$1/(1+r)^t$	0,82	0,68	0,56	0,46	0,38
Дисконтированный денежный поток	658 462	546 042	449 682	369 381	305 141

Недисконтированный денежный поток равен чистой прибыли. Чистая прибыль получается путем вычета из дохода постоянных, переменных издержек и УСН.

Таким образом: $5\,537\,250 - 3\,460\,700 - 1\,107\,430 - 166\,117 = 803\,003$

1. Чистый дисконтированный доход (NPV) рассчитывается по формуле 5. $NPV = 938\,849$ руб. Это значение больше 0, следовательно, проект можно принять.

2. Дисконтированная норма прибыли $IRR = 24\%$. Это означает, что ставка дисконтирования, при которой проект становится безубыточным равна 24%. Так как $IRR > r$, то проект можно считать приемлемым и приносящим прибыль. Расчет произведен по формуле 8.



3. Дисконтированный период окупаемости $DPB = 2,98$. Это означает, что время, которое потребуется для покрытия начальных инвестиций за счет чистого дисконтированного денежного потока составляет 3 года. Рассчитывается по формуле 7.

4. Дисконтированный индекс доходности $DPI = 1,68$. Расчет дисконтированного индекса доходности проводится по формуле 6. Значение этого показателя больше 1, следовательно, проект можно считать выгодным.

5. Чистая терминальная стоимость $NTV = 3\,137\,784$. Формула 9.
Вывод: $NTV > 0$, проект следует принять.

6. Модифицированная внутренняя норма прибыли $MIRR = 16\%$
Критерий приемлемости: $MIRR > R$ (нормы реинвестиции). Расчет произведен по формуле 10.

Представим недисконтированные и дисконтированные показатели эффективности инвестиционного проекта в сводную таблицу 3.9.

Таблица 3.9 – Сводная таблица показателей эффективности

Показатель	Фактическое значение	Нормативное значение
1. Недисконтированные показатели		
1.1 Чистый доход	2 626 155 руб.	$NV \geq 0$
1.2 Период окупаемости	1 год 9 мес.	$PB < 3$ лет
1.3 Индекс доходности	2,8	$PI \geq 1$
1.4 Норма прибыли	57%	$ARR > r$
2. Дисконтированные показатели		
2.1 Чистый дисконтированный доход	938 849 руб.	$NPV \geq 0$
2.2 Период окупаемости	3 года	$DPI < 3$ лет
2.3 Индекс доходности	1,68	$DPI \geq 1$
2.4 Внутренняя норма доходности	24%	$IRR > r$

Итак, коммерческая эффективность проекта охарактеризовалась приведенными выше показателями. Применение существующих дисконтированных методов оценки экономической эффективности инвестиционного проекта показало в достаточно высокой степени общую картину вложения инвестиций.

3.3 Анализ рисков проекта по созданию тренажерного зала «Кристалл» в г. Челябинске

Любые инвестиции подтверждены рисками. Под риском в самом общем виде понимается вероятность неполучения запланированного результата вследствие фактического отклонения тех или иных параметров от плановых значений.

Анализ безубыточности служит одним из самых важных элементов информации, используемой при оценке эффективности проектов. Инвестору

проекта необходимо знать, при каком объеме производства он становится безубыточным, т.е. следует установить такую критическую точку, ниже которой предприятие теряет доходы, а выше – получает их.

Точка безубыточности (порог рентабельности) – такое значение выручки от реализации, при котором предприятие не имеет убытков, но и не получило прибыли, т. е. это результат от реализации товаров после возмещения переменных издержек. Формулы для расчета точки безубыточности приведены в главе 1.

Для определения точки безубыточности в натуральном и стоимостном выражении необходимо рассчитать такие значения как: переменные затраты на единицу продукции, цена, постоянные затраты, выручка. При количестве посетителей 17 303 человека, и общей сумме 4 325 875 руб. проект станет безубыточным и начнет приносить прибыль, смотри рисунок 3.1.

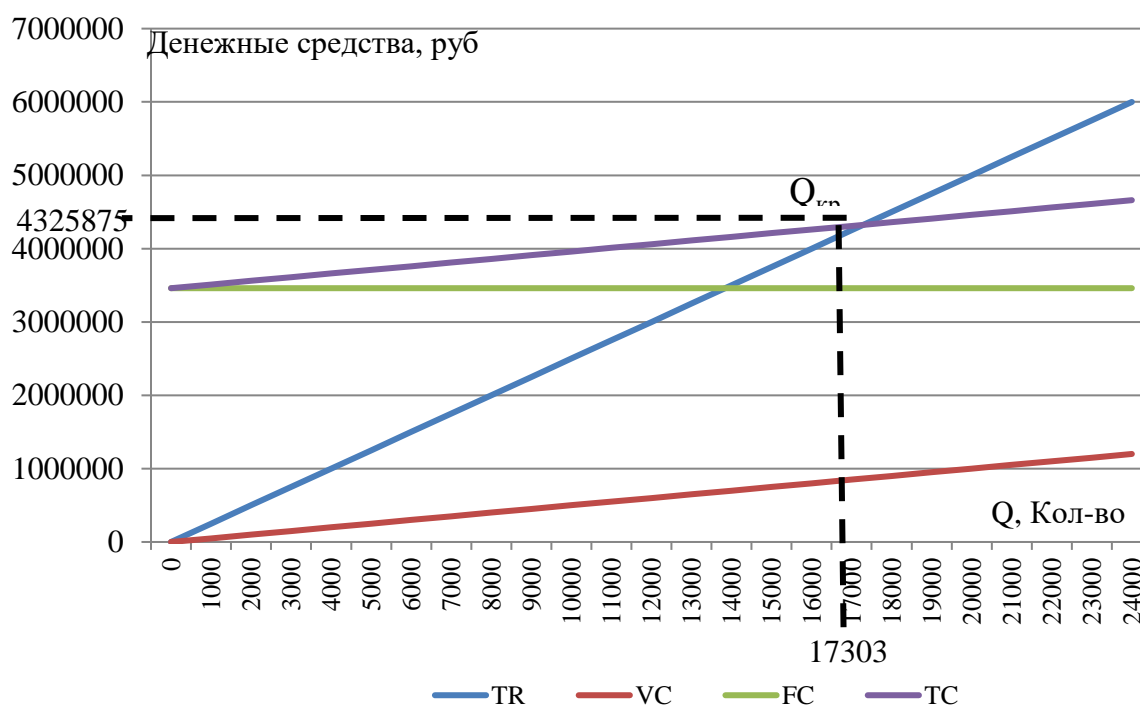


Рисунок 3.1 – График безубыточности

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

Анализ чувствительности будем проводить в несколько этапов.

1. Для начала выберем ключевой показатель эффективности инвестиций, которым выступит $NPV = 938\,849$ руб.

2. Затем, в расчет возьмем те факторы, оказывающие наибольшее влияние на NPV это средний чек (P), постоянные издержки (FC) и переменные издержки (VC).

3. Каждый показатель увеличиваем или уменьшаем на 10% и 20%.

4. Рассчитаем показатель NPV при изменении каждого из выбранных факторов.

5. Построим график чувствительности для каждого фактора.

Все значения сведем в общую таблицу изменения факторов (см. таблицу 3.10).

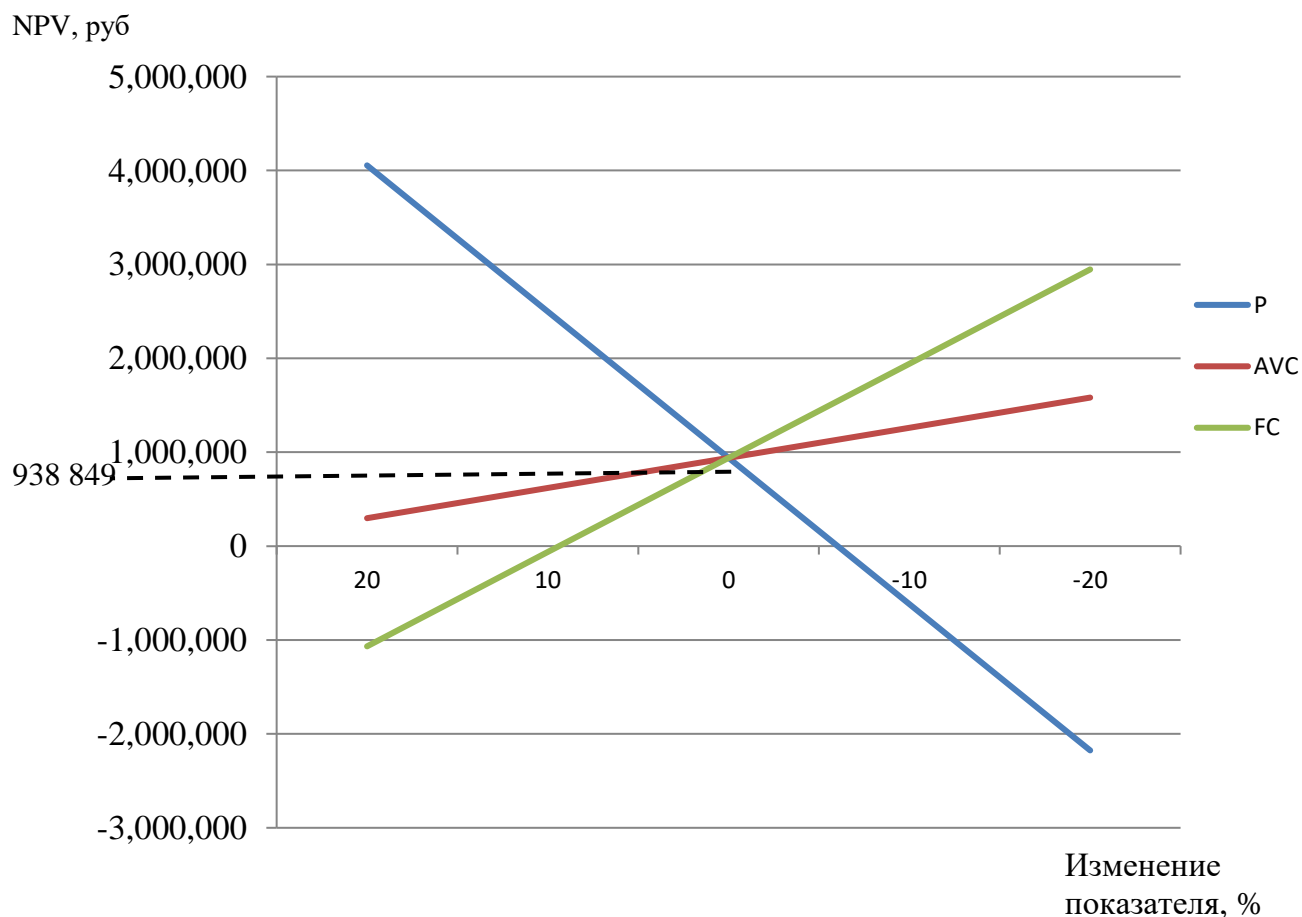


Рисунок 3.2 – График чувствительности при изменении факторов (цена, постоянные издержки, переменные издержки)

Таблица 3.10 – Изменение NPV при уменьшении/увеличении факторов на 10% и 20%

Изменение цены					
Изменение фактора	Фактор (цена), руб.		NPV, руб.		Процент изменения NPV, %
	До изменения	После изменения	До изменения	После изменения	
20	250	300	938 849	4 054 626	331,9
10	250	275	938 849	2 496 998	166,0
0	250	250	938 849	938 849	0,0
-10	250	225	938 849	-618 259	-166,0
-20	250	200	938 849	-2 175 888	-331,9
Изменение переменных издержек					
Изменение фактора	Фактор (VC), руб.		NPV, руб.		Процент изменения NPV, %
	До изменения	После изменения	До изменения	После изменения	
20	50	60	938 849	297 048	-68,4
10	50	55	938 849	618 209	-34,2
0	50	50	938 849	938 849	0,0
-10	50	45	938 849	1 260 530	34,2
-20	50	40	938 849	1 581 690	68,4
Изменение постоянных издержек					
Изменение фактора	Фактор (FC), руб.		NPV, руб.		Процент изменения NPV, %
	До изменения	После изменения	До изменения	После изменения	
20	3 460 500	4 152 600	938 849	-1 067 721	-213,7
10	3 460 500	3 806 550	938 849	-64 176	-106,8
0	3 460 500	3 460 500	938 849	938 849	0,0
-10	3 460 500	3 114 450	938 849	1 942 914	106,8
-20	3 460 500	2 768 400	938 849	2 946 459	213,7

Уменьшение цены на 20% сокращает значение NPV на 3 114 737 руб., а увеличение цены на 10% увеличивает NPV на 1 558 149 руб. Это означает, что проект более чувствителен к изменению цены. Следовательно, предприятию необходимо следить за поддержанием уровня цен, использовать агрессивный маркетинг. Также стоит учесть, что увеличение постоянных издержек даже на 10% приведет к отрицательному NPV. Необходимо следить за постоянными издержками, не допускать их увеличения.

Выводы по главе 3: в ходе анализа инвестиционной привлекательности проекта по открытию тренажерного зала «Кристалл» было выявлено, что проект является выгодным, целесообразным и эффективным.

Инвестиционные вложения на создание тренажерного зала составляют 1 389 860 руб. Расчет простых, и дисконтированных показателей эффективности позволил сделать следующие выводы:

1. Чистый дисконтированный доход проекта составил 938 849 руб. Это значение больше 0, следовательно, проект можно принять.

2. Норма прибыли (ARR) составила 57%. Так как значение больше ставки дисконтирования, то проект прибыльный. Внутренняя норма доходности (IRR) = 24%. Это говорит о том, что максимальная ставка дисконтирования, при которой проект не будет иметь убытков равна 24%.

3. Недисконтированный индекс доходности составляет 2,8. Так как значение показателя больше единицы, то проект является доходным.

4. Дисконтированный индекс доходности составил 1,67 соответственно. Показатель больше единицы, следовательно, проект прибыльный.

5. Недисконтированный период окупаемости составил 1 год 9 мес.

6. Дисконтированный период окупаемости – 3 года.

В ходе работы был произведен анализ безубыточности, который показал, что объем продаж, позволяющий проекту стать безубыточным, составляет 17 303 посетителей. Точка безубыточности ($Q_{кр}$) – это минимальный объем реализации, при котором бизнес окупает вложенные в него затраты.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В своей работе я привела толкование понятия «инвестиции», которые в различных разделах экономической науки и разных областях практической деятельности имеют свои особенности. Немаловажную ступень в инвестиционном процессе занимают участники инвестиционной деятельности, в роли которых могут выступать инвесторы, заказчики, пользователи работ, пользователи объектов инвестиционной деятельности поставщики, банковские, страховые организации, инвестиционные биржи и другие участники инвестиционного процесса.

Классификация инвестиций позволяет не только их грамотно учитывать, но и анализировать уровень их использования со всех сторон и на этой основе получать объективную информацию для разработки и реализации эффективной инвестиционной политики. Данная классификация позволяет более детально представить инвестиции и более глубоко проводить анализ с целью повышения эффективности их использования.

В ходе выполнения работы были рассмотрены теоретические аспекты оценки инвестиционной привлекательности, отражены этапы и задачи анализа инвестиционных проектов, охарактеризованы методы анализа показателей эффективности инвестиционного проекта.

Также, была представлена положительная динамика развития рынка спортивных услуг как в России, так и во всем мире. В практической части работы были выполнены расчеты показателей эффективности инвестиционного проекта, анализ которых позволил сказать, что проект является прибыльным. Период окупаемости составил 1 год 9 месяцев, а дисконтированный период окупаемости составил 3 года.

В заключении можно сказать, что цель, поставленная в начале работы, достигнута, задачи решены. Проект можно считать эффективным и экономически целесообразным.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Аванесова, Г.А. Сервисная деятельность : историческая и современная практика, предпринимательство, менеджмент : учебное пособие для студентов вузов – М. : Аспект Пресс, 2008. – 231с.
2. Агеева, О.А. Рынок фитнес-услуг: учебник для вузов/ Акуленок, Д. Н., Васильев, Н. М. – М.: Тандем – Экмос, 2009.
3. Азар, В., Туманов С. Экономика рынка фитнес - услуг. - М., 2008.
4. Академия здоровья [Электронный источник]<http://wellness-v.ru/> (дата обращения 15.04.2017 г.)
5. Баканов, М.И. Теория экономического анализа/ Баканов, М.И. Шеремет А.Д. М.: Финансы и статистика, 2007.
6. Барноглыц, С.Б. Экономический анализ хозяйственной деятельности предприятий и объединений – М.: Финансы и статистика, 2011. – 427 с.
7. Белоусов, В.И. Инвестиции: учебное пособие. / В.И. Белоусов, Л.Н.Юшина – Воронеж: Издательство «Истоки», 2007. – 250с.
8. Бернстайн, Л.А. Анализ финансовой отчетности - М.: Финансы и статистика, 2006.
9. Библиофонд [Электронный источник]<http://bibliofond.ru/view.aspx?id=515642> (дата обращения 17.05.2017г.)
10. Бородина, Е.И. Финансы предприятий. – М: Финансы и статистика, 2006.
11. Бочаров, В.В. Инвестиции. – СПб.: СПбГУЭФ, 2002. – 98с.
12. Браничев, В. Стратегический анализ: технология, инструменты, организация. // Проблемы теории и права управления. №6, 2007.
13. Вахрин, П.И. Инвестиции. – М.: Дашков и К, 2003. – 212с.
14. Волков, О.И. Экономика предприятия. – М.: Инфра-М, 2007.
15. Герчникова, И.Н. Менеджмент: учебник для вузов. М.: Юнити, 2007
16. Грей. Управление проектами: учебник / Клиффорд Ф. Грей, Эрик У. Ларсон. - М.: Дело и Сервис, 2007. – 597 с.

17. Гремингер, Р. Стратегические разработки нуждаются в инновациях.// Проблемы теории и права управления. № 3, 2008.
18. Григорьев, В.И. Фитнес-культура студентов: теории и практика Григорьев В.И., Давиденко, Д.Н. Учебное пособие. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2010. – 228 с.
19. Грузинов, В.П., Экономика предприятия: Учебное пособие для вузов/ Грузинов, В.П., Грибов В.Д. – М.: Финансы и статистика, 2008.
20. Гуляев, В.Г. Организация деятельности фитнес-клубов. – М., 2006
21. Деева, А.И. Инвестиции. – 2009. – 320с.
22. Дежинов, Д.В. Инвестиционная привлекательность инновационных проектов как фактор развития экономических систем, 2006
23. Дробозина, Л.А. Финансы: Учебник для вузов – М.: ЮНИТИ, 2006.
24. Ермолович, Л.Л. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия М.: БГЭУ, 2007.
25. Ефимова, О.В. Финансовый анализ – М.: Бухгалтерский учет, 2006.
26. Жигайло, В.В. Инвестиционная деятельность в рыночных условиях. – СПб.: СПбГУЭФ, 2002. – 16с.
27. Жуков, А.Н. Организация и управление производством при реструктуризации предприятий промышленности в новых экономических условиях, 2006.
28. Журавлева, Г.П. Общая экономическая теория. М. Изд. РЭА им. Плеханова, 2007.
29. Золотогоров, В.Т. Энциклопедический словарь по экономике. Минск, 2007.
30. Игонина, Л.Л. Инвестиции. – М.: Экономист, 2003. – 478с.
31. Йеннер, Т. Создание и реализация потенциала успеха как ключевая задача стратегического менеджмента.// Проблемы теории и права управления. №3, 2007.
32. Инфопедия [Электронный ресурс]//<http://infopedia.su/5x2114.html>

33. Исаева, Н.В, Фитнес-услуги как вид деятельности: учебник для студентов вузов тур. Профиля/ Исаева, Н.В., Ильина Е.И. М.: Финансы и статистика, 2006. – 327с.
34. Карлоф, Б. Деловая стратегия: содержание, концепция, символы. М: Экономика, 1991.
35. Ким, Н.К. «Фитнес: Учебник» / Ким Н.К., Дьяконов М.Б., 2006
36. Кинг У. Стратегическое планирование и хозяйственная практика / Кинг У., Макклеланд Д. М., 2007.
37. Кирилов, А.В. Формирование рыночного поведения // Экономика и Управление, 2008.
38. Ковалев, В.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия/ Ковалев, В.В., Волкова О.Н. – М., 2007.
39. Ковалев, В.В. Финансовый анализ: Инфра – М, 2006.
40. Ковалева, С. И. Механизм управления инвестиционным климатом и инвестиционной политикой в регионе, 2006.
41. Колтынюк, Б.А. Инвестиции. – СПб.: Издательство Михайлова В.А., 2003.
42. Коробкова, С. Н. Сервисная деятельность. – Санкт-Петербург, 2009. – 160с.
43. Корсунова, Н.М. Инвестиции. – М.: МГУС, 2003. – 98с.
44. Корчагин Ю.А. Проблемы развития экономики России и регионов. Инвестиции/ Корчагин Ю.А., Логунов В.Н., 2008. – 230с.
45. Котлер, Ф «Основы маркетинга» Издательский дом «Вильямс», 2007
46. Крылов, Э.И. Анализ эффективности инвестиционной и инновационной деятельности предприятия/ Крылов, Э.И. Журавков, И.В. Москва 2001. 371с.
47. Кукукина, И.Г. Экономическая оценка инвестиций. – М.: «КноРус», 2011. с. 32.

48. Кулибанова, М. М. Маркетинг : сервисная деятельность. СПб : Питер, 2010. – 254 с.
49. Лопарева, А.М. Экономика организации (предприятия): учебно-методический комплекс /А.М.Лопарева. – М.: ФОРУМ: ИНФРА-М,2013. – 400 с.
50. Майорова, Т.В. Инвестиционная деятельность: учебное пособие / Т.В.Майорова. – К.: Центр учебной литературы, 2004. – 376 с.
51. Маренков, Н.Л. Инвестиции. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2003. – 448с.
52. Маркетинговое агентство [Электронный ресурс]// <http://research.rbc.ru/> (дата обращения 8.05.2017г.)
53. Марченко Г., Исследование инвестиционного климата регионов России. Марченко Г. Мачульская О. – 1999. – № 9. – С. 69–79.
54. Мировой рынок фитнеса [Электронный ресурс]// <http://fitseven.ru/fit-lifestyle/motivatsia/mirovoy-rynok-fitnessa> (дата обращения 15.04.2017г)
55. Найденков, В.И. Инвестиции. – М.: РИОР, 2004. – 128с.
56. Ример М.И. Экономическая оценка инвестиций: Учебник для вузов – С.-Пб.: «Питер», 2011. С. 56.
57. Свириденко, Ю.П. Сфера услуг : проблемы и перспективы развития / в 4 т. М., 2010. – 376 с.
58. Симоненко, Н.Н. Инвестиции. – Комсомольск – на – Амуре: КнАГТУ, 2003. – 160с.
59. Система межрегиональных маркетинговых центров [Электронный ресурс]//http://marketcenter.ru/content/document_r_3CA0BFB4-5745-468B-85D8-5AF8A960CAE6.html (дата обращения 23.05.2017г.)
60. Справочная система [Электронный ресурс]//<http://samzan.ru/67423> (дата обращения 02.04.2017 г.)
61. Староверова, Г.С., Медведев А. Ю., Сорокина И. В. Экономическая оценка инвестиций. – М.: "КноРус", 2009. – 309 с. – с. 260.

62. Статистика: ставка рефинансирования Центрального банка Российской Федерации [Электронный ресурс] // http://www.cbr.ru/pw.aspx?file=/statistics/credit_statistics/refinancing_rates.htm (дата обращения 11.04.2017г.)
63. Стаханов, В.Н., Стаханов, Д.В. Маркетинг в сфере услуг : учебное пособие. М. : Экспертное бюро, 2007. – 160 с.
64. Соломатова, В.И. Инвестиции. – М.: МИНГАиК, 2004. – 222с.
65. Сухарев, О.С. Экономическая оценка инвестиций/ Сухарев, О.С. Курьянов А. М. – М.: «Альфа-Пресс», 2008. С. 59.
66. Теплова, Т.В. Инвестиции. – М.: «Юрайт-Издат», 2011. – с. 135.
67. Тренажеры и фитнес [Электронный ресурс]//http://www.sportmaster.ru/catalog/trenazhery_i_fitnes/ (дата обращения 06.04.2017г.)
68. Федеральная налоговая служба [Электронный ресурс]//<https://www.nalog.ru> (дата обращения 15.05.2017)
69. Фитнес клуб Alex fitness [Электронный источник]// <https://chelyabinsk.lexfitness.ru> (дата обращения 25.04.2017)
70. Худякова, Т.А. Экономика предприятия: учебник / Т.А. Худякова, А.В. Шмидт. – Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, 2012.
71. Центр управления финансами [Электронный ресурс]//<http://center-yf.ru/data/ip/investicii.php#1> (дата обращения 13.05.2017г.)
72. Шинкевич, А.Н. Инвестиции. – Краснодар: ЮИМ, 2004. – 142с.
73. Шарп У. Инвестиции / Шарп В., Александер Г., Бейли Дж; пер. с англ. — М.: 1997, – 602 с.
74. Эванс Дж.Р. Маркетинг/ Эванс Дж.Р., Берман Б. – М.: Экономика, 2003
75. Шадрина Т.В. Правовое регулирование иностранных инвестиций в РФ – М., 2007.

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Анкета

Уважаемый респондент, мы проводим исследование потребительского спроса на тренажерные залы в г. Челябинске.

Будем благодарны, если Вы ответите на предложенные вопросы.

1. Посещаете ли Вы или члены Вашей семьи тренажерный зал?
 - да, часто
 - да, периодически
 - нет
 2. Количество членов Вашей семьи?
 - 1
 - 2
 - 3
 - 4 и более
 3. Как часто Вы посещаете тренажерный зал?
 - несколько раз в неделю
 - раз в неделю
 - реже, чем раз в неделю
 - не посещаю вообще
 4. Обращаете ли Вы внимание на фирму тренажерного зала, прежде чем стать его клиентом?
 - да
 - нет
 5. Какие тренажерные залы Вам известны?
-
6. Что для Вас наиболее удобно?
 - разовые посещения
 - покупка абонеента

Продолжение приложения А.

7. Пользуетесь ли Вы услугами тренеров?

- да, всегда
- да, иногда
- никогда

8. Какие характеристики для Вас важны?

- местоположение
- стоимость
- оснащенность оборудованием
- качество обслуживания
- имидж

9. По какой цене Вы готовы приобретать разовое посещение?

- до 250 руб.
- 300–350 руб.
- 350–400 руб.
- свыше 400 руб.
- цена не имеет значения

10. Ваш пол?

- женский
- мужской

11. Семейное положение

- замужем (женат)
- не замужем (холост)

12. Доходы вашей семьи (рублей в месяц)?

- до 10 000 руб.
- 10 000–20 000 руб.
- 20 000–40 000 руб.
- свыше 40 000 руб.

13. Приобрели бы Вы годовые абонементы?

- да, для себя и взрослых членов семьи
- да, только для себя
- приобрел, но только месячный абонемент
- нет

Благодарим за ответы!