

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего
профессионального образования
«Южно-Уральский государственный университет» (национальный исследовательский
университет)
ВЫСШАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ
Кафедра «Экономика и управление на предприятиях сферы услуг, рекреации и туризма»

ПРОЕКТ ПРОВЕРЕН

Рецензент, доцент, к.э.н

_____ / К.В. Айхель /

« ____ » _____ 2017 г.

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ

Зав. кафедрой, к.э.н., доцент

_____ / Т.А. Худякова /

« ____ » _____ 2017 г.

**ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТИ И ИНВЕСТИЦИОННОЙ
ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРОЕКТА ПО ОТКРЫТИЮ СТУДИИ «КРОХА АРТ» В Г.
ЧЕЛЯБИНСКЕ**

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
ЮУрГУ – 38.03.02.62. 2017. 063. ВКП

Руководитель, доцент, к.э.н.,
_____ / Т.А. Худякова /

« ____ » _____ 2017 г.

Автор студент группы ЭУ–471

_____ / И.Е. Глинских /

« ____ » _____ 2017 г.

Нормоконтролер, доцент к.э.н

_____ / К.В. Айхель /

« ____ » _____ 2017г.

АННОТАЦИЯ

Глинских, И.Е. Оценка экономической целесообразности и инвестиционной привлекательности проекта по открытию студии «Кроха АРТ» в г. Челябинске.— Челябинск: ЮУрГУ, ЭУ-411, 87 с., 21 ил., 27 табл., библиогр. список – 87наим.

Выпускная квалификационная работа выполнена с целью разработки инвестиционного проекта по открытию творческой студии для детей «Кроха АРТ» в торговом городе «Алмаз» в городе Челябинске.

Работа состоит из введения, трёх глав, заключения, списка используемых источников и приложений.

Теоретическая часть выпускной квалификационной работы содержит теоретические основы инвестиций, как необходимого условия развития бизнеса, в которой рассматриваются такие понятия как инвестиции, инвестиционная деятельность, её объекты и субъекты. Так же рассмотрена важность государственного механизма регулирования инвестиций, нормативно-правовые акты, регулирующие инвестиционную деятельность и классификация инвестиций по разным признакам. В теоретическую часть также включены теоретико-методические подходы оценки инвестиционного проекта, которые делятся на простые методы и методы дисконтирования и методические подходы к анализу рисков инвестиционного проекта.

Практическая часть выпускной квалификационной работы включает описание концепции открытия творческой студии для детей «Кроха АРТ» и её деятельности. Также произведен расчет основных экономических показателей эффективности инвестиционного проекта простыми методами и методами дисконтирования, проведён анализ конкурентов и оценка рисков проекта.

В результате проведенной работы был просчитан инвестиционный проект по открытию творческой студии для детей «Кроха АРТ», который готов к реализации в сентябре 2017 года.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	5
1 РОЛЬ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТИРОВАНИЯ В ФОРМИРОВАНИИ РАЗВИТИЯ ФИРМЫ	7
1.1 Инвестиции как необходимое условие развития бизнеса.....	7
1.2 Теоретико-методические подходы оценки инвестиционного проекта	16
1.3 Методические подходы к анализу рисков инвестиционного проекта	23
2 АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ РЫНКА ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ	30
2.1 Анализ динамики международного рынка дополнительных детских образовательных услуг	30
2.2 Тенденции развития российского рынка дополнительных детских образовательных услуг	35
2.3 Анализ развития рынка дополнительных детских образовательных услуг Челябинской области и Челябинска	42
3 АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ И ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТИ ОТКРЫТИЯ ТВОРЧЕСКОЙ СТУДИИ «КРОХА АРТ» В Г. ЧЕЛЯБИНСКЕ	47
3.1 Разработка концепции студии «Кроха АРТ» в г. Челябинске.....	47
3.2 Анализ инвестиционной привлекательности открытия студии	56
3.3 Оценка рисков проекта по созданию творческой студии «Кроха АРТ»	68
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	76
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК	77
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	84
ПРИЛОЖЕНИЕ А. Анкета для исследования потребности открытия творческой студии в ТГ «Алмаз»	84
ПРИЛОЖЕНИЕ Б. Результаты анкетирования	85
ПРИЛОЖЕНИЕ В. Медиаплан	86

ВВЕДЕНИЕ

В настоящее время развитие малого и среднего предпринимательства рассматривается как одна из важнейших задач экономики России. Государство оказывает поддержку, но все же развитие малого и среднего бизнеса представляет собой одну из перспективных форм хозяйствования. Малый и средний бизнес в современных рыночных условиях развития экономики обеспечивает большое число рабочих мест, а также насыщает рынок современными услугами, новыми товарами и удовлетворяет потребности, граждан.

В выпускной квалификационной работе рассматривается проект по открытию творческой студии в торговом городе «Алмаз» для детей дошкольного и школьного возраста в городе Челябинске. Место выбрано не случайно, ведь каждый родитель заинтересован в том, чтобы ребенок развивался всегда и не терял время попусту. Творческая студия будет обучающе - развивающим игровым пространством, которое позволит ребенку проводить время с пользой, пока родители занимаются шоппингом.

Актуальность выбранной темы, при положительной оценке инвестиционного проекта, обусловлена открытием дополнительных рабочих мест в городе Челябинске и созданием творческого игрового пространства для детей школьного и дошкольного возраста в торговом городе «Алмаз».

В выпускной квалификационной работе проведен анализ экономической целесообразности открытия выбранного инвестиционного проекта, который определит конечный результат и эффективность деятельности творческой студии для детей, поскольку он является основным критерием успешного управления бизнесом.

Целью выпускной квалификационной работы является изучение и обобщение теоретических и практических вопросов инвестиций и инвестиционной деятельности, на основе которых оценена инвестиционная привлекательность проекта по созданию творческой студии для детей «Кроха АРТ» в торговом городе «Алмаз» в городе Челябинске.

В соответствии с поставленной целью необходимо решить следующие задачи:

1. Изучить теоретические основы инвестиций и инвестиционной деятельности предприятия.

2. Рассмотреть рынок образовательных услуг, направленных на творческое развитие ребёнка (5– 15 лет) на международном рынке, в России, в Челябинской области и в Челябинске.

3. Провести анализ инвестиционной привлекательности проекта по созданию творческой студии для детей «Кроха АРТ» в торговом городе «Алмаз», город Челябинск.

Предметом исследования является оценка инвестиционной привлекательности данного бизнеса.

Практическая значимость исследования заключается в открытии актуального и социально-значимого для города инвестиционного проекта в сентябре 2017 года в торговом городе «Алмаз».

1 РОЛЬ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТИРОВАНИЯ В ФОРМИРОВАНИИ РАЗВИТИЯ ФИРМЫ

1.1 Инвестиции как необходимое условие развития бизнеса

Экономическая деятельность отдельных хозяйствующих субъектов и страны в целом характеризуются формами и объемами осуществления инвестиций. Основным документом, определяющим понятие инвестиций, является Федеральный закон «Об инвестиционной деятельности в РФ, осуществляемой в форме капитальных вложений» №39 – ФЗ. В законе дается следующее определение инвестициям: «инвестиции – это денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, иные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской и/или иной деятельности в целях получения прибыли и/или достижения иного полезного эффекта» [1].

Инвестиции с финансовой точки зрения определены как долгосрочные вложения экономических ресурсов, с целью создать и получить чистую прибыль в будущем, превышающую общий начальный объем инвестиций [57].

В широком смысле инвестиции – это денежные средства, к которым относятся целевые банковские вклады, ценные бумаги, технологии, машины, оборудование, лицензии, товарные знаки, кредиты, любое другое имущество или имущественные права, интеллектуальные ценности, вкладываемые в объекты предпринимательской и других видов деятельности в целях получения прибыли или достижения положительного социального эффекта [18, 34].

В контексте выпускной квалификационной работы под инвестициями будем понимать все виды имущественных и интеллектуальных ценностей, вкладываемых в объекты предпринимательской и других видов деятельности в целях получения прибыли и/или положительного социального эффекта [70].

Инвестиционная деятельность – вложение инвестиций и осуществление практических действий в целях получения прибыли и/или достижения иного полезного эффекта. В соответствии с Международными стандартами

бухгалтерского учета инвестиционная деятельность – это приобретение или ликвидация долгосрочных активов и других инвестиций, не являющихся эквивалентами денежных средств [48].

Так как процесс управления инвестиционной деятельностью не может происходить сам собой, необходимо разобраться, кто же осуществляет инвестиционную деятельность, кто относится к субъектам, объектам, пользователям инвестиционной деятельности, кто такой заказчик и подрядчик [1].

К субъектам(участниками) инвестиционной деятельности можно отнести инвесторов, заказчиков, исполнителей работ, пользователей объектов инвестиционной деятельности, поставщиков и юридических лиц, к которым относятся банковские, страховые и посреднические организации, инвестиционные биржи и другие участники инвестиционного процесса. Также субъектами инвестиционной деятельности являются физические и юридические лица, в том числе иностранные, а также государства и международные организации. Субъект инвестиционной деятельности может совмещать функции нескольких субъектов.

Стабильность законодательной базы, соблюдение правовых норм и обеспечение их принудительного исполнения являются самым важным для инвестора.

Инвесторы – это субъекты инвестиционной деятельности. К ним относятся как физические, так и юридические лица, которые могут осуществлять вложения собственных, заемных или привлеченных средств в форме инвестиций и обеспечивающие их целевое использование.

Инвесторами могут выступать органы, уполномоченные управлять государственным и муниципальным имуществом или имущественными правами, а также граждане, предприятия, предпринимательские объединения и другие юридические лица, иностранные физические и юридические лица, государства и международные организации. Допускается объединение средств инвесторами для осуществления совместного инвестирования. Инвесторы могут выступать в роли

вкладчиков, заказчиков, кредиторов, покупателей, а также выполнять функции любого другого участника инвестиционной деятельности.

Заказчики – уполномоченные инвесторам физические и юридические лица, которые осуществляют реализацию инвестиционного проекта, не вмешиваясь при этом в предпринимательскую и иную деятельность других участников инвестиционного процесса, если иное не предусмотрено договором (контрактом) между ними. Инвесторы могут быть заказчиками. Заказчик, не являющийся инвестором, наделяется правами владения, пользования и распоряжения капитальными вложениями на период и в пределах полномочий, которые установлены договором и/или государственным контрактом в соответствии с законодательством Российской Федерации.

Подрядчики – физические и юридические лица, которые выполняют работы по договору подряда и/или государственному или муниципальному контракту. Контракт заключается с заказчиками в соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации. Подрядчики обязаны иметь лицензию на осуществление ими тех видов деятельности, которые подлежат лицензированию в соответствии с федеральным законом.

Пользователями объектов инвестиционной деятельности могут быть физические и юридические лица, в том числе иностранные государства и международные организации, государственные и муниципальные органы, для которых создается объект инвестиционной деятельности. Инвесторы могут быть также пользователями капитальных вложений. В случае если пользователь объекта инвестиционной деятельности не является инвестором, взаимоотношения между ним и инвестором определяются договором.

Инвестиции затрагивают интересы, как государства, так и частных компаний и отдельных лиц. Регулируя инвестиционную деятельность, государство должно соблюдать интересы всех участников. Это способствует привлечению иностранного и частного капитала в развитие экономики страны и

снижает возможные финансовые риски, связанные с инвестированием экономики России.

Существенную роль в инвестиционной деятельности играет государство. Государство выступает, во-первых, как властная структура, устанавливающая «правила игры» на рынке и определяющая условия функционирования рыночных субъектов; во-вторых, как механизм экономического регулирования, поддержки и стимулирования; в-третьих, как собственник имущества, действующий на рынке наряду с другими субъектами хозяйствования.

Государство является элементом механизма регулирования инвестиций, который представляет собой отношения между органами государственной власти и хозяйствующими субъектами по поводу инвестиционной деятельности. Содержание механизма регулирования инвестиций заключается в совокупности мер целенаправленного управляющего воздействия по созданию благоприятной инвестиционной ситуации. Ведь на самом деле, одной из основных задач государства является создание благоприятных условий для роста частных инвестиций [36].

Объектами механизма регулирования инвестиций являются:

1. Субъекты инвестиционной деятельности и отношения между ними.
2. Источники инвестиций и их пропорции.
3. Воспроизведенная структура и направления инвестиций.

Полномочия по регулированию инвестиций реализуют субъекты разного уровня [14]:

1. Международные организации (МБРР).
2. Интеграционные межгосударственные формирования (СНГ).
3. Органы государственной власти и управления.
4. Региональные органы власти и управления.
5. Органы местного самоуправления.

Цели регулирования инвестиций в основной капитал для каждого объекта представлены на рисунке 1.1 [47].

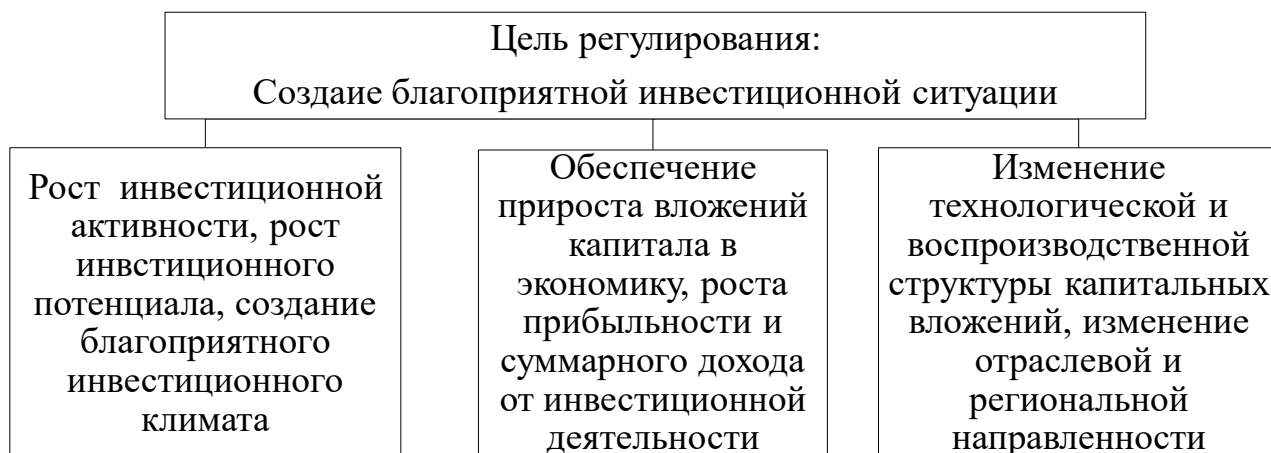


Рисунок 1.1 – Совокупность целей регулирования инвестиций в основной капитал

Участие государства имеет большое значение и в прямом инвестировании, ведь повышение инвестиционной ориентации бюджетной системы является одной из приоритетных задач. Прямое финансирование инвестиционных проектов из государственного бюджета или предоставление льготных инвестиционных кредитов государственным финансовым институтам – важнейший источник денежных средства на реализацию инвестиционных проектов.

Государственное финансирование инвестиционных проектов практикуется и в России. Однако специфические особенности экономического развития нашей страны и некоторые проблемы по распределению средств из бюджета не всегда позволяют в полной мере осуществлять планируемое финансирование [3].

На рисунке 1.2 представлено государственное регулирование инвестиций на макроэкономическом уровне.

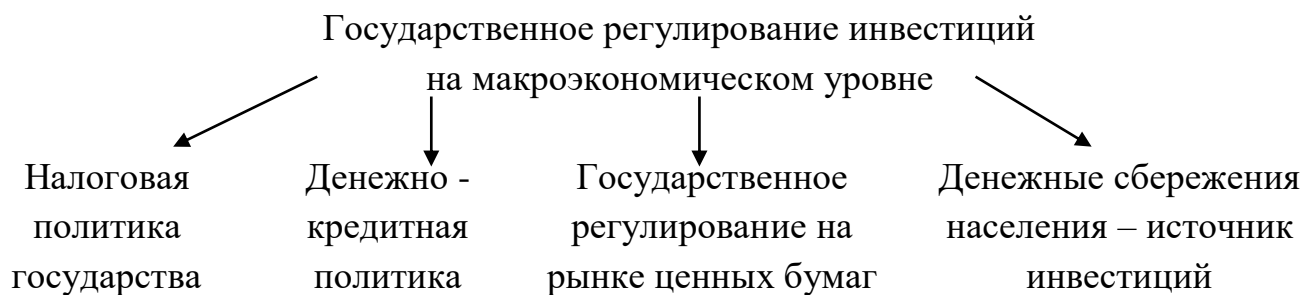


Рисунок 1.2 – Макроэкономическое регулирование инвестиций

Нормативные и правовые акты, регулирующие инвестиционную деятельность очень важны для всех хозяйствующих субъектов. Они представляют собой свод документов, регулирующих ту или иную деятельность. Грамотно составленная структура законов является рычагом к эффективному содействию в развитие экономики страны.

К регулированию инвестиционной деятельности относятся правовые акты, которые можно дифференцировать на две базовые группы [55]:

а) комплексные законодательные и подзаконные акты, которые способны носить разнообразный характер и устанавливать наиболее важные правила, и общие положения правового регулирования на территории России и западных инвесторов. К подобным актам относятся:

1. Гражданский Кодекс РФ.
2. Законодательные акты, затрагивающие приватизационные моменты.
3. Федеральный закон РФ – «Об акционерных обществах, о регулирование конкуренции, регулирование внешнеторговой деятельности, контроль над естественными монополиями».
4. Правовые акты Президента РФ, указы Президента.
5. Правовые акты Правительства РФ.

б) правовые акты, работающие над контролем инвестиционной деятельности, определяются предметными или законодательными или подзаконными актами, которые направлены на упорядочение правового режима. Примерами законов специального регулирования являются:

1. Федеральный закон «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» №39-ФЗ (с изменениями на 3 июля 2016 года).
2. Федеральный закон «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации» № 102–ФЗ.
3. Федеральный закон «О рынке ценных бумаг» №39–ФЗ.

Привлечение финансовых инвестиций является важнейшей составляющей развития бизнеса, его нового качественного уровня. Нехватка финансирования затрудняет или полностью способно парализовать работу предприятия. Любой бизнес не возможно себе представить без системы финансовых вложений и инвестиций, ведь в конечном итоге они определяют экономические последствия всей деятельности предприятия. Решения об инвестициях в новое оборудование, заем больших сумм и решение о производстве новой продукции являются главными. В этом контексте все деловые решения можно отнести к основным областям: операционная деятельность, использование производственных ресурсов – операционный менеджмент и финансовая часть. На рисунке 1.3 показана взаимозависимость этих трех областей [61].

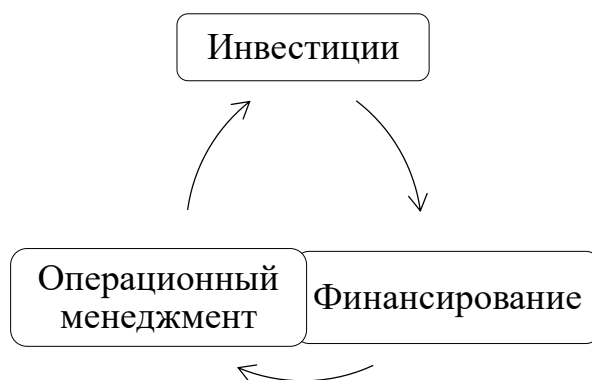


Рисунок 1.3 – Три основные области принятия решения

Таким образом, можно сказать, что осуществление успешных финансовых и инвестиционных альтернативных решений – основная движущая сила в инвестиционной деятельности.

К доступным видам инвестиций для малого и среднего бизнеса можно отнести: инвестиции за счет прибыли; краткосрочные кредиты – под залог имущества, материальных ценностей, товара, производимой продукции и т.д.

Такие вливания только поддерживают производство. А вот для модернизации или освоения новой продукции – этого мало. Существует альтернатива: продажа части или доли бизнеса, венчурное финансирование, привлечение инвестора под конкретный проект. Такими инвесторами,

финансирующими бизнес-проекты, выступают финансовые и стратегические инвесторы – банки, венчурные или инвестиционные фонды, фонды прямых инвестиций и частные инвесторы [10].

В коммерческой практике принято различать три типа инвестиций с точки зрения объекта, на который они направлены (представлены на рисунке 1.4) [29].

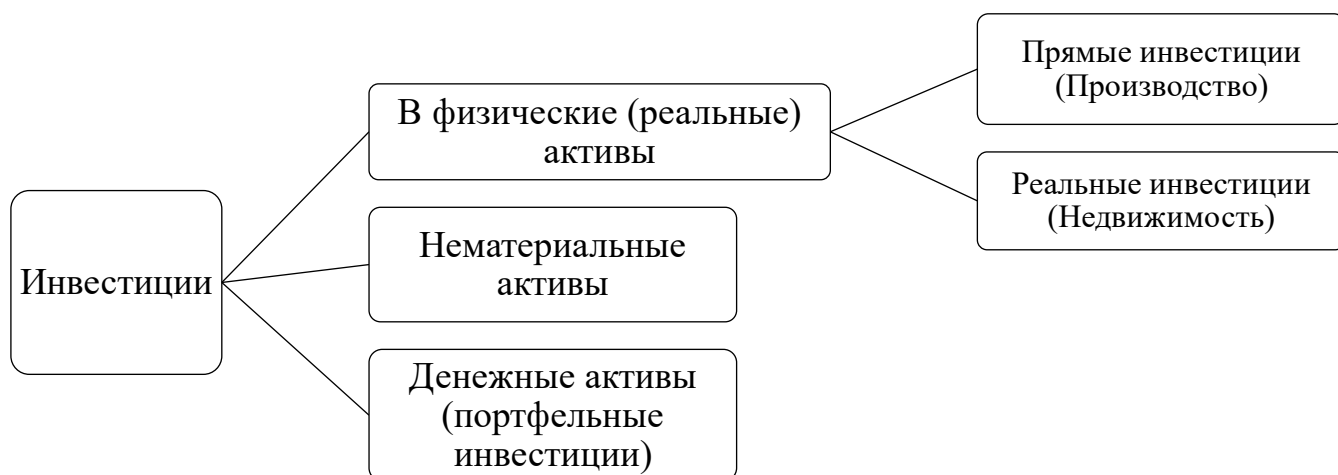


Рисунок 1.4 – Виды инвестиций с точки зрения объекта, на который они направлены

В физические (реальные) активы (вложения в производственные здания, сооружения, любые виды машин и оборудования со сроком службы более одного года);

В нематериальные активы – ценности, получаемые фирмой в результате приобретения лицензий, разработки торговых знаков, переобучение или повышение квалификации персонала;

Портфельные инвестиции – права на получение денежных сумм от других физических и юридических лиц в виде депозитов в банке и ценных бумаг, дающие право на получение доходов от собственности. Цель портфельных инвестиций – получение прибыли за счет процентов или дивидендов, при этом инвестор не ставит своей задачей управление предприятием или проектом, в которые вкладываются денежные средства.

Существует еще несколько классификаций инвестиций по разным признакам, которые позволяют в полной мере понять смысл различных инвестиций и их значимость для бизнеса в целом [58].

В зависимости от объектов вложения капитала делятся на:

1. Реальные – вложения денег в реальные материальные и нематериальные активы(основной и оборотный капитал), вложения в создание новых производственных мощностей, приобретение оборудования, недвижимости, технологии и других прав промышленной собственности.

2. К интеллектуальным относятся вложения в обучение, переподготовку специалистов, лицензий, ноу-хау, научные исследования.

3. Финансовые инвестиции – помещение средств в финансовые активы. (Ценные бумаги, банковские депозиты, иностранные валюты, золото, драгоценные металлы, предметы коллекционного спроса).

К реальным инвестициям по способу учета средств относятся:

1. Валовые инвестиции – это общий объем инвестируемых средств; общий объём вкладываемых средств в новое строительство, приобретение средств и предметов труда, прирост товарно-материальных запасов и интеллектуальных ценностей.

2. Чистые инвестиции – это вся сумма валовых инвестиций за вычетом амортизационных отчислений. Чистые инвестиции служат источником расширенного воспроизводства капитала.

В зависимости от приобретаемого инвестором права собственности:

1. Прямые инвестиции – непосредственно участие самого инвестора в выборе объекта инвестирования для вложения средств.

2. Косвенные инвестиции – когда вложение средств опосредствуется другими лицами (инвестиционными фирмами и компаниями, паевыми инвестиционными фондами, другими финансовыми учреждениями). Представляют собой вложения в портфель (набор) ценных бумаг или имущественных ценностей и инвестор будет владеть долей в портфеле.

Таким образом, инвестиции – это те экономические ресурсы, которые вкладываются в объекты какой-либо деятельности в целях получения прибыли. Инвестиции затрагивают интересы, как государства, так и частных компаний и отдельных лиц. Государство обязано создавать благоприятные условия для роста инвестиций, для этого существует ряд законов, регулирующих инвестиционную деятельность и финансовая поддержка. Привлечение финансовых инвестиций в бизнес является важнейшей составляющей его развития. Для малого и среднего бизнеса существуют различные виды инвестиций, которые помогают предприятию держаться на достойном уровне, а инвестору получать прибыль. Инвестиции классифицируют по разным признакам, что помогает нам в полной мере понять их смысл и значимость для бизнеса в целом.

1.2 Теоретико-методические подходы к оценке инвестиционного проекта

Методы оценки инвестиционных проектов делятся на два больших класса: простые методы и методы дисконтирования. Простые (статистические) методы позволяют достаточно быстро и на основании простых расчетов произвести оценку экономической эффективности. В качестве показателей, рассчитываемых простыми методами, используются: чистый доход, простая норма прибыли, не дисконтированный период окупаемости и индекс доходности.

К методам дисконтирования относятся: чистый дисконтированный доход, дисконтированный индекс доходности, дисконтированный период окупаемости, внутренняя норма доходности, модифицированная внутренняя норма прибыли и чистая терминальная стоимость. Дисконтированием денежных потоков называется приведение разновременных (относящихся к разным шагам расчета) значений к их ценности на определенный момент времени, который называется моментом приведения.

Расчет простых показателей оценки эффективности:

1. Чистый доход (NV, Net Value) – накопленный эффект (сальдо денежного потока) за расчетный период. Чистый доход является одним из основных

показателей, используемых для расчётов эффективности инвестиционного проекта [21]. Чистый доход можно рассчитать по формуле 1.1.

$$NV = \sum CF - \sum I, \quad (1.1)$$

где CF – недисконтированный денежный поток;

I – инвестиции.

2. Норма прибыли (ARR, accounting rate of return) – средняя величина прибыльности проекта. Вычисляем по формуле 1.2 – отношение чистой прибыли к общему объему инвестиций или к инвестируемому акционерному капиталу [50].

$$ARR = (\sum CF_t / n) / \sum I_t \times 100\%, \quad (1.2)$$

где n – горизонт расчета.

3. Недисконтированный период окупаемости (PB) – время, требуемое для покрытия начальных инвестиций за счет чистого денежного потока. Этот метод самый распространенный и популярный, так как компания, использующая инвестиции, заинтересована в росте ликвидности. Данный метод широко применяется в отраслях, где высокий уровень риска. Наглядность метода – основное достоинство. К недостаткам можно отнести то, что не учитывается денежный поток в течение жизненного цикла инвестиционного проекта.

Недисконтированный период окупаемости (период возврата инвестиций) – это отношение общего объема инвестиций к сумме чистой прибыли и амортизационных отчислений. Указанные показатели не учитывают неравномерность одинаковых сумм поступлений или платежей, относящихся к разным периодам времени, что приводит к необходимости использования более сложных критериев [7]. Рассчитывается по формуле 1.3.

$$PB = \sum I_t / (\sum CF_t / n). \quad (1.3)$$

4. Индекс доходности (PI) – это относительный показатель эффективности инвестиционного проекта, который рассчитывается по формуле 1.4.

$$PI = (NV/I) + 1. \quad (1.4)$$

Если $PI > 1$, то проект следует принять, $PI < 1$, то проект не следует рассматривать, $PI = 1$ – проект не имеет ни прибыли, ни убытков, он самоокупаемый [21].

К достоинствам метода можно отнести то, что простая интерпретация, качественно относительный показатель, позволяет ранжировать проекты при ограниченных инвестиционных ресурсах. Недостаток в том, что показатель неадекватен при дисконтировании отдельных денежных притоков и оттоков [30].

Расчет дисконтированных показателей оценки эффективности:

Для расчета ставки дисконтирования необходимо воспользоваться формулой Фишера.

Полная формула Фишера вычисляется по формуле 1.5 [24].

$$(1+r) = (1+r_m) \times (1+j) \times (1+R), \quad (1.5)$$

где r – ставка дисконтирования;

r_m – минимальная реальная доходность (ставка рефинансирования ЦБ РФ);

R – рисковая премия;

j – уровень инфляции.

Критериями оценки эффективности инвестиционного проекта служат общепринятые дисконтированные показатели эффективности проекта.

1. Чистый дисконтированный доход (ЧДД), или чистая сегодняшняя ценность (NPV). Данный метод основан на сравнении размера инвестиций с потоком доходов, которые данные инвестиции генерируют на протяжении прогнозируемого периода.

Если $NPV > 0$, то проект следует принять; $NPV < 0$ – проект принимать не следует; $NPV = 0$ – принятие проекта не принесет ни прибыли, ни убытка [24].

Достоинство метода в том, что NPV является наглядным показателем прироста благосостояния собственников капитала. NPV отдельных проектов можно суммировать, что позволяет использовать метод при формировании инвестиционного портфеля [19].

Недостатки метода в том, что абсолютный показатель при сравнении проектов отдаёт предпочтение более крупным проектам с меньшей доходностью [46]. NPV вычисляем по формуле 1.6.

$$NPV = \sum CF_t - \sum I_t. \quad (1.6)$$

2. Дисконтированный индекс доходности (DPI). Вычисляем по формуле 1.7.

$$DPI = 1 + \left(\frac{NPV}{\sum \frac{I_t}{(1+r)^t}} \right). \quad (1.7)$$

3. Дисконтированный период окупаемости рассчитывается по формуле 1.8.

$$DPB = \frac{\left(\frac{\sum I}{(1+r)^t} \right)}{\sum \frac{CF_t}{N}}. \quad (1.8)$$

Данный срок окупаемости учитывает разную ценность денег во времени. Он характеризует период времени, который понадобится для возврата первоначально вложенного капитала с заданной нормой доходности для инвестора или заёмщика.

Такой подход позволяет оценить рискованность проекта: чем меньше период окупаемости, тем проект менее рискованный.

4. Внутренней нормой доходности (IRR, ВНД) называют значение коэффициента дисконтирования, при котором проект становится безубыточным, т.е. $NPV = 0$.

IRR отражает ожидаемую доходность проекта и, следовательно, максимальную стоимость ресурсов, привлекаемых для реализации данного проекта. То есть компания должна принимать инвестиционные проекты, которые дают возможность получить доходность выше стоимости источников финансирования.

Если $IRR > СК$, то проект следует принять; $IRR < СК$ – проект следует отклонить; $IRR = СК$, то проект самоокупаемый (не прибыльный и не убыточный). СК – это стоимость капитала или процентной ставки, по которым оплачиваются привлекаемые в компанию ресурсы.

Достоинство метода в том, что доступная интерпретация, при которой нет необходимости жестко задавать ставку дисконтирования. Недостатком является неоднозначность при нерегулярных денежных потоках и то, что ценность денег измеряется во времени для каждого проекта по разным ставкам дисконтирования [27].

5. Модифицированная внутренняя норма прибыли (MIRR). Вычисляем по формуле 1.9 [46].

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

где R_t – приток денежных средств от инвестиционной деятельности;

Z_t – отток денежных средств от инвестиционной деятельности.

6. Чистая терминальная стоимость (NTV). Вычисляем по формуле 4.10 [46].

$$\text{NTV} = \sum \text{CF}(t) \times (1 + r)^{t-K} - I \times (1 + r)^{t-K}, \quad (1.10)$$

где k – анализируемый период.

Инвестиции – это протяженный во времени процесс, поэтому при анализе инвестиционных проектов необходимо учитывать:

1. Привлекательность проекта по сравнению с альтернативными возможностями вложения средств при приемлемой степени риска.

2. Рискованность проекта – чем длительнее срок окупаемости, тем рискованнее проект.

3. Временную стоимость денег, так как с течением времени деньги изменяют свою ценность.

Управление фирмой в рыночных условиях невозможно без использования методов стратегического менеджмента. Для наиболее полного расчета эффективности проекта проведем SWOT и STEP анализ. Данные способы анализа помогут определить основное направление развития предприятия (его миссию), а также взвесить силы и оценить рыночную ситуацию, чтобы понять, возможно ли двигаться в желаемом направлении и каким образом это лучше сделать, поставить

перед предприятием цели, учитывая его реальные возможности (определение стратегических целей предприятия).

Взвесить силы и оценить рыночную ситуацию проекта нам поможет SWOT-анализ. SWOT анализ является самым распространенным методом, при помощи которого можно оценить в комплексе внутренние и внешние факторы, влияющие на развитие компании, и проанализировать сильные и слабые стороны организации, а также возможностей и угроз со стороны внешней окружающей среды.

S – сильные стороны (strengths) товара или услуги, это такие внутренние характеристики компании, которые обеспечивают конкурентное преимущество на рынке или более выгодное положение в сравнении с конкурентами, другими словами те области, в которых товар компании чувствует себя лучше и стабильнее конкурентов.

Значение сильных сторон для компании в стратегическом планировании: за счет сильных сторон компания может увеличивать уровень продаж, прибыли и долю на рынке, сильные стороны обеспечивают выигрышное положение товара или услуги в сравнении с конкурентами. Сильные стороны необходимо постоянно укреплять, улучшать, использовать в общении с потребителем рынка.

W – слабые стороны (weaknesses) или недостатки товара или услуги. Это такие внутренние характеристики компании, которые затрудняют рост бизнеса, мешают товару лидировать на рынке, являются неконкурентоспособными на рынке.

Значение слабых сторон для компании в стратегическом планировании: слабые стороны компании мешают росту продаж и прибыли, тянут компанию назад. За счет слабых сторон компания может потерять долю рынка в долгосрочной перспективе и утратить конкурентоспособность. Необходимо отслеживать области, в которых компания не достаточно сильна, улучшать их, разрабатывать специальные программы для минимизации рисков влияния слабых сторон на эффективность компании.

О – возможности (opportunities) – это благоприятные факторы внешней среды, которые могут влиять на рост бизнеса в будущем. Значение возможностей рынка для компании в стратегическом планировании: возможности рынка олицетворяют источники роста бизнеса. Возможности необходимо анализировать, оценивать и разрабатывать план мероприятий по их использованию с привлечением сильных сторон компании.

Т – угрозы (threats) – это негативные факторы внешней среды, которые могут ослабить конкурентоспособность компании на рынке в будущем и привести к снижению продаж и потере доли рынка [28].

Значение рыночных угроз для компании в стратегическом планировании: угрозы означают возможные риски компании в будущем. Каждая угроза должна быть оценена с точки зрения вероятности возникновения в краткосрочном периоде, с точки зрения возможных потерь для компании. Против каждой угрозы должны быть предложены решения для их минимизации.

Для анализа макросреды (внешней среды) предприятия мы воспользуемся PEST анализом. Методика PEST анализа часто используется для оценки ключевых рыночных тенденций отрасли, а результаты PEST анализа можно использовать для определения списка угроз и возможностей при составлении SWOT анализа компании.

PEST анализ является аббревиатурой следующих показателей отрасли: политические (P), экономические (E), социально-культурные (S) и технологические (T). Разберем каждую группу показателей более подробно.

P (Political) – факторы политико-правового окружения компании. При анализе политико - правового окружения отрасли, рынка или страны рекомендуется ответить на вопросы относительно ключевых изменений в области политической стабильности и правового регулирования.

E (Economic) – факторы экономического состояния рынка. В ходе анализа данной группы факторов необходимо параметры, характеризующие состояние экономики страны или рынка, на котором функционирует компания.

S (Socio-cultural) – факторы социального и культурного состояния рынка.

T (Technological) – факторы, характеризующие технологический прогресс в отрасли. Данная группа факторов требует детального анализа, так как в эпоху технологического процесса именно изменение в технологии может кардинально изменить устоявшееся состояние рынка [67].

Таким образом, рассмотрены теоретико-методические подходы оценки инвестиционных проектов, на основании которых можно сделать вывод о целесообразности проекта, следует ли его рассматривать, самоокупаемый ли проект принесёт ли владельцу прибыль или окажется убыточным. И наиболее популярные методы PEST и SWOT анализов, при помощи которых можно выявить политические, экономические, социальные и технологические аспекты внешней среды, а также в комплексе внутренние и внешние факторы, влияющие на развитие компании, и проанализировать сильные и слабые стороны организации, а также возможностей и угроз со стороны внешней окружающей среды.

1.3 Методические подходы к анализу рисков инвестиционного проекта

Процессы инвестирования в любом хозяйствующем объекте нуждаются в финансовых ресурсах (инвестициях). Любые собственники обязаны постоянно решать проблемы инвестиционной деятельности, что в свою очередь, связано с выбором вида инвестиций, стоимостью инвестиционного проекта, множественностью альтернативных проектов, ограниченностью финансовых ресурсов и риском по тому или иному проекту [71].

Риск, связанный с инвестициями в инвестиционную деятельность можно определить как вероятность возникновения неблагоприятных финансовых последствий в форме потери всего или части ожидаемого инвестиционного дохода от реализации инновационного проекта в ситуации неопределённости условий его осуществления. Анализ карты рисков инновационных проектов

представлен на рисунке 1.5. Он позволяет выделить группы и виды инвестиционных рисков, характерных для инновационных предприятий.



Рисунок 1.5 – Классификация инвестиционных рисков, характерных для инновационных предприятий

Влияние организационной группы рисков на величину ожидаемой прибыли заключается в увеличении сроков реализации проекта и в снижении уровня качества разработки [20].

Реализация научно-технических рисков может вызвать увеличение себестоимости продукции, первоначальных инвестиционных затрат и снижение конкурентоспособности продукции. Риски этой группы должны быть устранены на этапе выполнения НИОКР (научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы), либо на этапе разработки проекта.

Финансово-экономическая группа рисков наиболее сложная. Маркетинговый риск может быть реализован в формах: неустойчивость спроса, неплатежеспособность потребителей, появление альтернативного продукта. Процентный риск заключается в увеличении цены заёмного капитала. Налоговый

риск связан с возможностью применения того или иного режима налогообложения и несовершенством налогового законодательства в сфере инновационной деятельности. Операционный риск связан с большой долей постоянных затрат в совокупных затратах предприятия.

В настоящее время в связи с требованиями, предъявляемыми инвесторами к финансово-экономической информации, содержащейся в бизнес-плане инновационного проекта, особую актуальность приобретает проблема оценки инвестиционного риска [33].

Существуют специальные приёмы оценки уровня риска. Например, анализ инвестиционной чувствительности, который направлен на выявление отрицательных элементов проекта и выработку рекомендаций по их устранению.

Проведение анализа чувствительности инвестиционных проектов предполагает последовательную реализацию следующих этапов [68]:

1. Расчет исходных данных (факторов).
2. Расчет критических точек инвестиционного проекта (крайнее безопасное значение параметра, при котором достигается безубыточный уровень производства).
3. Расчет чувствительного края по факторам (показывает, на сколько процентов может сократиться рассматриваемый показатель, чтобы предприятие не попало в зону убытков).
4. Ранжирование показателей проекта по степени их влияния на NPV.

Чувствительность измеряется показателем эластичности. Изменение не должно превышать 5%. Все расчетные данные определяются в относительных и абсолютных показателях, и результаты представляют в виде таблиц и графиков.

Основное место при анализе чувствительности инвестиционного проекта отводится внешним факторам. К ним относятся: прогноз системы налогообложения; действующая учётная ставка Банка России; темп инфляции (плановый и фактический); курсовая разница национальной валюты.

Чувствительность проекта (H) можно измерить по формуле 1.11 [60]:

$$H = (NPV \text{ проекта} / DC \text{ данного потока}) * 100\%, \quad (1.11)$$

где DC – дисконтированная стоимость.

Графический метод анализа чувствительности наглядно отражает зависимость доходов от переменной оси вариации. На построенном графике прослеживаются критические факторы инвестиционного проекта. В этом случае для анализа применяют точку безубыточности и её колебания с учетом изменения того или иного фактора [35].

Точка безубыточности (break-evenpoint BEP) – объем продаж, при котором прибыль предпринимателя равна нулю. Прибыль – это разница между доходами (TR– totalrevenue) и расходами (ТС– totalcost). Точку безубыточности измеряют в натуральном или денежном выражении.

Точка безубыточности отражает объем производства или продаж, где полностью покрываются издержки производства или продаж. Уровень безубыточности определяется отношением безубыточности к объёму производства. Чем он меньше, тем проект считается более устойчивым.

Точка безубыточности показывает эффективность какого-либо коммерческого проекта, поскольку инвестор должен знать, когда проект окупится, каков уровень риска для его вложений. Он должен принять решение, стоит ли инвестировать в проект или нет, и расчет точки безубыточности в этом случае играет важную роль [11].

Данный показатель помогает определить, сколько продукции надо продать (работ выполнить, услуг оказать), чтобы сработать в ноль. Таким образом, в точке безубыточности доходы покрывают расходы. При превышении точки безубыточности предприятие получает прибыль, если точка безубыточности не достигнута – предприятие несет убытки.

Значение BEP предприятия важно для определения финансовой стабильности компании. Например, если значение BEP растет, это может говорить о проблемах, связанных с получением прибыли. Кроме того, BEP меняется при росте самого предприятия, что обуславливается повышением

товарооборота, налаживанием сети продаж, изменениями цен и прочими факторами [32].

Расчет точки безубыточности предприятия дает возможность:

1. Определить, следует ли вкладывать в проект деньги, учитывая, что он окупится только при следующем объеме продаж.

2. Выявить проблемы на предприятии, связанные с изменением ВЕР со временем.

3. Рассчитать значение изменений объема продаж и цены продукта, то есть, насколько следует изменить объем продаж/производства, если цена товара изменится и наоборот.

4. Определить, на какое значение можно понизить выручку, чтобы при этом не оказаться в убытке (в случае, если фактическая выручка больше расчетной).

Под точкой безубыточности мы будем понимать значение выручки от реализации, при котором предприятие не имеет убытков, но и не получает прибыли, то есть в этой точке прибыль равна нулю.

Существуют две формулы для расчета точки безубыточности (ВЕР) – в натуральном и стоимостном выражении. Формула для расчета точки безубыточности в натуральном выражении 1.12 [43]:

$$\text{ВЕР} = FC / (P - AVC), \quad (1.12)$$

где FC – постоянные издержки предприятия;

P – цена за одну услугу;

AVC – переменные издержки на единицу продукции.

В данном случае по итогам расчета получится критический объем продаж в натуральном выражении.

Точка безубыточности в денежном выражении (этот показатель также называют «порог рентабельности») рассчитывается по следующей формуле [43]:

$$\text{ВЕР} = FC / \text{KMR}, \quad (1.13)$$

где KMR – коэффициент маржинального дохода.

В целом, точка безубыточности является крайне важным показателем при планировании объемов производства и продаж. Этот показатель также позволяет понять соотношение затрат и доходов и принять решения по поводу изменения цен на товары (работы, услуги).

Таким образом, можно сказать, что в любом инвестиционном проекте существуют факторы риска, которые могут привести к неблагоприятному изменению финансовых потоков по проекту и снижению финансовых результатов. Существуют различные методические подходы к анализу рисков инвестиционного проекта в выпускной квалификационной работе мы будем использовать анализ чувствительности инновационного проекта и рассчитаем точку безубыточности.

На основе исследования, проведенного в данной главе, мы можем сделать вывод о том, что в практике инвестиционной деятельности существуют различные модификации определений понятия «инвестиции», отражающие множественность подходов к пониманию их экономической сущности. Любые инвестиции связаны с инвестиционной деятельностью предприятия, которая представляет собой процесс обоснования и реализации наиболее эффективных форм вложений капитала, направленных на расширение экономического потенциала предприятия. Рассмотрены субъекты инвестиционной деятельности и отражена весомая роль государства, так как государство в инвестиционной деятельности выступает как властная структура, как механизм экономического регулирования, поддержки и стимулирования и как собственник имущества. Также рассмотрена классификация инвестиций и методы оценки инвестиционного проекта, методы эффективности оценки проекта путем PEST и SWOT анализов и методические подходы к анализу рисков инвестиционного проекта такие как точка безубыточности и анализ чувствительности проекта. Таким образом, можно сказать, что инвестиционное проектирование играет существенную роль в формировании развития предприятия.

2 АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ РЫНКА ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ

Творчество играет очень важную роль в жизни каждого человека. Воображение и фантазия помогают выражать свою индивидуальность, что помогает достичь успеха в любом деле. В современном мире воспитательный процесс ребёнка невозможно представить без включения его в творческую деятельность. В повседневной жизни основное развитие творческих способностей ребенка происходит через игру. В игре дети больше всего проявляют свои склонности, по любимым играм можно судить о том, какая сфера деятельности наиболее интересна.

Детям необходимо обеспечивать все условия для развития воображения – только так человек может нормально развиваться. Без развития детского воображения могут возникнуть трудности в учебе, а затем и в дальнейшей жизни, потому что для большинства профессий требуется достаточно развитое воображение [83].

Для того чтобы понять необходимость и актуальность открытия творческой студии, проанализируем рынок образовательных услуг. Анализ позволит нам понять ситуацию на международном рынке, в России и непосредственно в Челябинской области.

2.1 Анализ динамики международного рынка дополнительных детских образовательных услуг

Фактически в каждой индустриальной стране мира за последние десятилетия огромное количество женщин стали работать наравне с мужчинами. Из этого можно сделать вывод, что в настоящее время дети дошкольного и школьного возраста проводят значительное количество времени под присмотром другого человека: учителя, нянечки, тренера. Всё чаще родители отдают ребёнка в различные кружки, секции, центры дневного пребывания.

Под общим названием «дневной центр» или «детский центр» подразумевается огромное разнообразие форм организации воспитания. Дети

начинают посещать воспитательные организации в разном возрасте и пребывают в них разное количество времени. Воспитательный центр обычно предоставляет самые лучшие условия, включая как различные настольные (интеллектуальные) и мягкие игрушки, возможность интенсивного вербального общения со сверстниками и педагогами, так и творческое развитие (рисование, лепка, макраме) и многое другое [1].

В мировой практике дети разных стран посещают различные кружки и секции. На рисунке 2.1 представлено количество родителей в процентном соотношении, которые предпочитают отдавать детей в кружки дополнительного образования от общей численности населения стран [2].

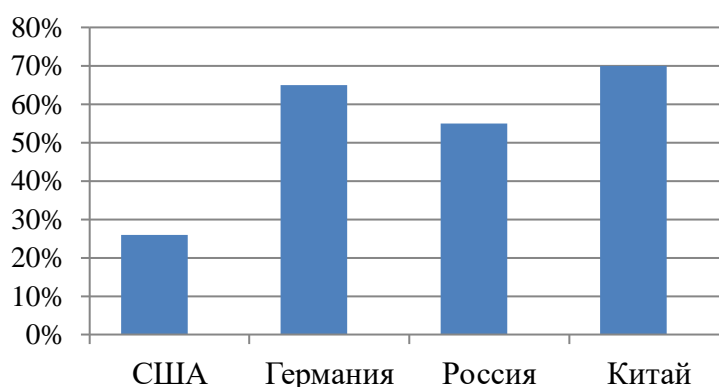


Рисунок 2.1 – Количество родителей, дети которых посещают развивающие кружки, от общей численности населения стран

Доказать данные, соответствующие рисунку 2.1 можно на примерах, взятых из мирового опыта. В американской модели воспитания и обучения детей в семье рождаются два–три ребёнка подряд, так как считается, что одному малышу трудно расти среди взрослых. По их мнению, детейпогодок растить гораздо легче: у них одинаковые интересы, да и все возрастные трудности родителям переживать легче, когда детей несколько. Американские мамы не спешат отдавать своих крох в дошкольные учреждения, предпочитая заниматься воспитанием ребенка самостоятельно. В Америке считается, что, отдавая ребенка в детский сад или ясли, родители тем самым лишают его детства [74].

В Германии, как и в любой европейской стране, государство очень серьезно и ответственно подходит к вопросу о защите прав детей. Детей нельзя бить, обижать, кричать и наказывать, поэтому дети очень избалованны. Родителям некогда заниматься детьми или они просто не хотят играть с ними. Многие взрослые выделяют себе минимум один раз в неделю вечером, чтобы пойти в кино, в театр, на дискотеки, не исключение и родители, кому уже больше 40 лет. В связи с этим они нанимают профессиональных нянь, устраивают детей в различные кружки и секции. Дети могут даже иметь личную игровую площадку, минибассейн или личную песочницу. Например, такое распространено в районах Бланкенезе, Хохкамп города Гамбурга [76].

В настоящее время многие российские мамы (если им позволяет финансовая ситуация) сидят с детьми очень долго, вплоть до средней школы. Практически каждая российская мать, живя в крупных городах, стремится отдать ребенка развивающие или спортивные секции, а также активно участвует в его школьной и общественной жизни. Но есть такие родители, которые боятся отпускать детей одних гулять, провожают и встречают из школы, контролируют общение с друзьями. Как правило, они продолжают опеку даже тогда, когда дети заводят свои семьи – родители помогают материально, нянчатся с внуками, а также решают бытовые проблемы своих выросших детей.

Китайки рано прекращают грудное вскармливание, чтобы чуть ли не сразу после рождения отдать малыша в детский садик. Там установлен строгий режим питания, сна, игр, спортивных и развивающих занятий. Китайские мамы помешаны на раннем развитии своих чад: после детских садов они водят малышей в группы интеллектуального развития, открывают для себя все новые и новые методики раннего развития и считают, что ребенок обязательно должен быть занят чем-то полезным [77].

Учёными доказано, что дети, с которыми разговаривают, читают и направленно занимаются, демонстрируют более значительный когнитивный

прирост по сравнению с теми детьми, которые проводят время в менее стимулирующей обстановке.

На рисунке 2.2 представлено процентное соотношение детей, которые не занимаются в дополнительных секциях и кружках [22].

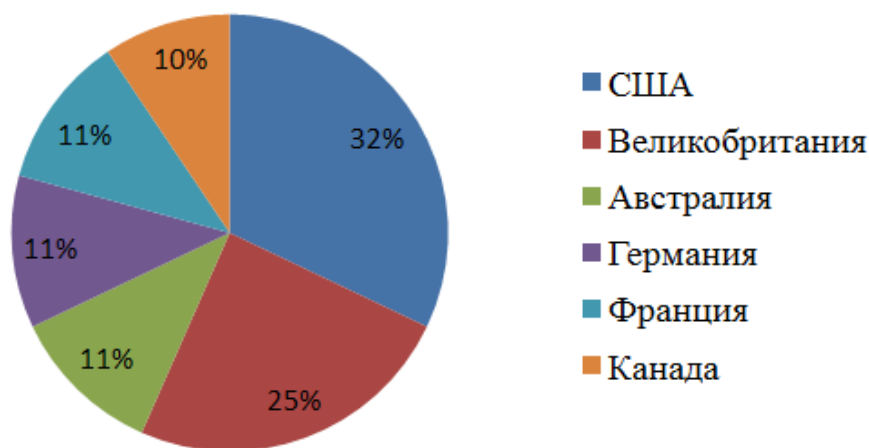


Рисунок 2.2 – Количество детей, не занимающихся в дополнительных секциях и кружках

Раннее развитие детей в каждой стране как система развивалась и принималась по-своему. Европейские страны, в частности Швеция, Англия, Франция были и остаются плодотворны в идеях и разработках, развивающих детей всего мира. Дети, которые провели большую часть времени в дневных центрах высокого уровня в Швеции, лучше успевали в школе или получали более высокие оценки по интеллектуальным тестам в начальной школе по сравнению с теми детьми, которых постоянно воспитывали дома.

Развитие детей актуально и в Англии. Здесь повсеместно организуются бесплатные обучающие мероприятия для маленьких детей – от рождения и до пяти лет. Подобные мероприятия могут включать в себя чтение книг, игры, пение детских английских песенок и даже несложные танцевальные движения под музыку. Это способствует раннему развитию детей и их включению в британский социум. Как правило, занятия для детей проводятся в библиотеках или специально оборудованных детских центрах. Особенно важно отметить, что

вышеперечисленные мероприятия или полностью бесплатны или проводятся за символическую плату.

В Англии также организуют детские площадки полностью безопасные, как правило, с мягким резиновым покрытием. На площадках есть качели и горки, рассчитанные на детей разных возрастов, пружинные качалки, и прочие занятные аттракционы. Песочницы в Англии встречаются крайне редко, но если они есть, то доступ собак и кошек ограничен.

Франция подарила немало новаций и педагогических исследований для мировой платформы раннего развития детей. Несмотря на это, многие эмигранты из Украины и России, воспитывающие детей во Франции, отмечают явно отличающуюся систему французского развития, образования и воспитания от отечественной.

Во-первых, раннее развитие ребенка во Франции предполагает острый акцент на его самостоятельности. Вторым важным осваиваемым ребенком качеством является самоконтроль. Ребенок должен учиться спокойно получать удовольствие от настоящего, без нервов и раздражения. Видимо поэтому, во Франции нет насильственного упора на скорость освоения всех аспектов развития и обучения. Нет ажиотажа в получении ранних достижений, а тем более не наблюдается хвастовство родителей, чей ребенок быстрее выучил буквы или цифры.

Раннее развитие осуществляется в основном благодаря няням и детским садикам. Мам во Франции стараются не связывать долгими обязательствами в круглосуточной заботе о ребенке. Уже в 3 месяца у малыша может появиться няня. Часть родителей отводит малышей этого возраста в садик.

Детские центры развития очень популярны. Каждый имеет свою программу развития детей. Кроме работы с детьми, проводятся тематические вечера с родителями. Эти встречи организуются раз в три или четыре недели и посещение их бесплатное.

Существуют родительские и семейные ясли. Les crèches parentales – родительские ясли или ассоциация родителей в специальном помещении для детей. В них работают няни, но каждый родитель из ассоциации по очереди должен проводить с детьми $\frac{1}{2}$ – 1 день в неделю [74].

Таким образом, проследив мировой опыт рынка дополнительного образования для детей выяснилось, что кружки и различные центры дневного пребывания пользуются высоким спросом в большинстве передовых стран. Родители заботятся о дополнительном образовании ребёнка, ведь это очень важно для развития полноценной, разносторонней и успешной личности. Наибольшим спросом дополнительные кружки и секции посещают дети из Китая, Германия не уступает по посещению кружков. В США отдают кружкам и секциям наименьшее значение. Мировая практика показывает, что дети, которые посещают развивающие кружки и секции лучше успевают в школе, быстрее схватывают информацию и лучше приспосабливаются к жизни. В большинстве стран мероприятия по развитию ребенка бесплатны.

2.2 Тенденции развития российского рынка дополнительных детских образовательных услуг

Ситуация перехода России от индустриального общества к постиндустриальному информационному обществу вызвала острую необходимость к системе дополнительного непрерывного образования ребенка.

Под дополнительным образованием будем понимать открытое вариативное образование, наиболее полно обеспечивающее право человека на развитие и свободный выбор различных видов деятельности, в которых происходит личностное и профессиональное самоопределение детей, подростков и молодежи [66].

В современной России в новых социокультурных условиях при поддержке государства, родителей, школы, живут и развивают свои таланты в первую очередь здоровые, активные, творчески одаренные, разносторонне развитые дети.

По результатам статистики, проведённой Федеральной службой государственной статистики, удалось определить основные интересы детей школьного возраста, представленные на рисунке 2.3 [86].

Таким образом, получается, что у ребёнка школьного возраста интерес к учёбе и дополнительному образованию в кружках и секциях располагается на втором месте. Это свидетельствует о том, что в основном дети стремятся учиться и помимо основной учёбы посещать различные кружки и секции.

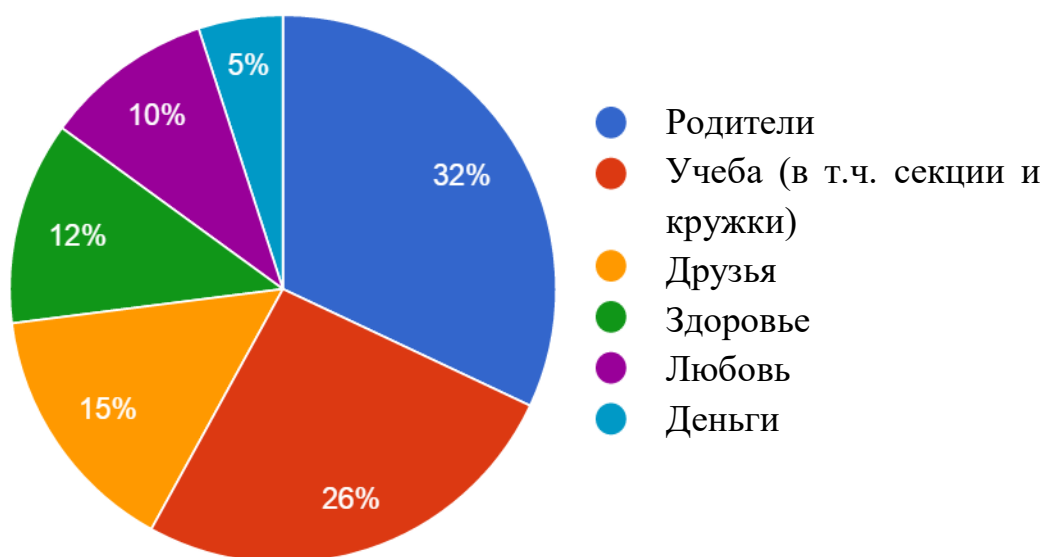


Рисунок 2.3 – Жизненные приоритеты детей в Российской Федерации

В России существует множество площадок для реализации талантов детей и молодёжи. Например, такими площадками могут быть организации с художественно-эстетическим направлением, физкультурно-спортивным и военно-патриотическим. Как известно, в связи с государственным курсом, взятым на оздоровление общества, а также с проведением в ближайшие годы в нашей стране крупнейших спортивных соревнований и пропаганда здорового образа жизни, поставили у детей и молодёжи на первый план физкультурно-спортивное направление. Агентства по делам молодёжи проводят различные форумные кампании, молодежные форумы от муниципального до федерального уровней. Основная цель форумов – создание коммуникативной среды с помощью ресурсов общественных и государственных структур, бизнес-сообщества и других институтов для поддержки молодежных инициатив, содействие самореализации

молодежи, повышения уровня ее компетенций и навыков, приумножение человеческого капитала.

На рисунке 2.4 представлены интересы детей дошкольного и школьного возраста в процентном соотношении, которые были выявлены центром независимых социологических исследований [86].



Рисунок 2.4 – Анализ увлечений детей по различным направлениям в России

Художественно-эстетическое направление уступает физкультурно-спортивному, но всё же не перестает быть популярным среди детей. Оно является эффективным путем всестороннего гармоничного развития личности и включает в себя изобразительную, музыкальную, театрализованную, художественно-речевую деятельность.

Художественно-эстетическое направление удовлетворяет острую потребность детей в самовыражении и является одним из самых любимых занятий. В этом виде деятельности дошкольники и школьники проявляют высокую заинтересованность и, что важно, небольшую утомляемость. Эти факторы положительно влияют на эмоциональное состояние, общее психическое развитие ребенка и вместе с тем эта деятельность является средством всестороннего развития ребенка.

Художественно-эстетическая деятельность содержит в себе ряд направлений, любимых детьми дошкольного и школьного возраста. Центр

независимых социальных исследований выявил в процентном соотношении, посещения детьми различных секций и кружков, которые представлены на рисунке 2.5.

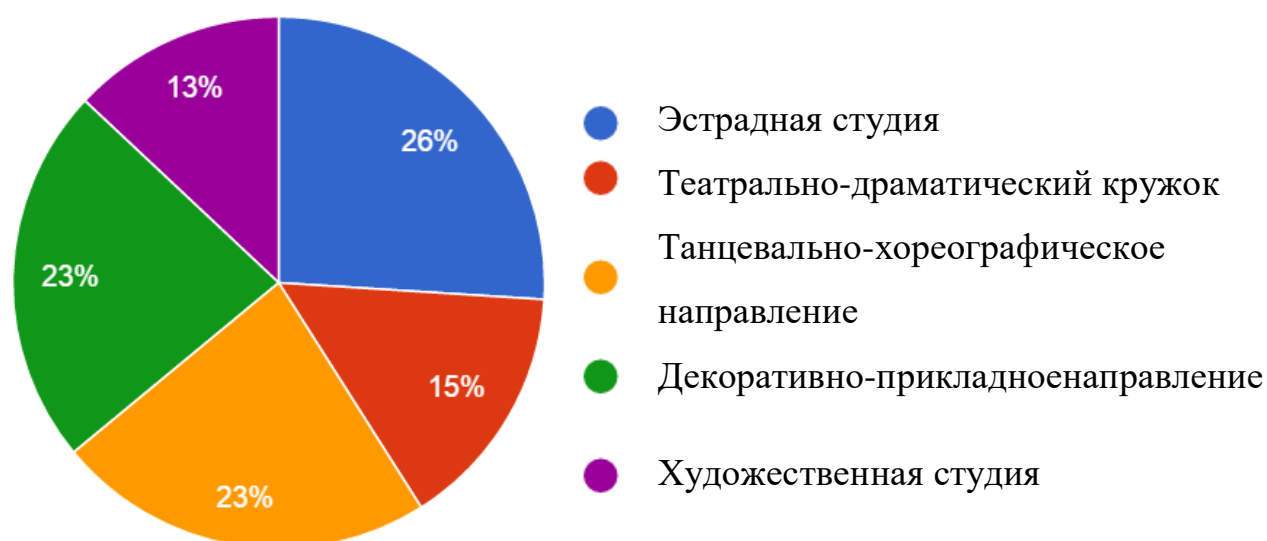


Рисунок 2.5 – Художественно-эстетическая деятельность детей школьного и дошкольного возраста

Мысли, эмоции, воля и творчество – в совокупности составляют основу познавательного интереса ребёнка. Наличие всего многообразия процессов, включенных в познавательный интерес, является условием интеллектуально-творческого развития личности, ее саморазвития.

Творческие процессы выражены в самостоятельном переносе ранее усвоенных способов деятельности в новую ситуацию, комбинированием ранее известных способов деятельности в новые виды деятельности, проявлением способности к оригинальной мыслительной деятельности. Под влиянием познавательного интереса активизируется воображение, фантазия, предвосхищение, создание новых образов, моделей и другое[77].

Дополнительное образование достаточно популярно среди российских школьников: в кружках и секциях занимается большинство детей. Многие из них посещают внеклассные занятия в собственной школе. Но, к сожалению, не все дети хотят заниматься в дополнительных кружках и секциях. Научно-учебная

лаборатория «Социология образования и науки» НИУ ВШЭ города Санкт–Петербурга провело исследование на тему дополнительного образования. Было опрошено более шести тысяч школьников из четырех регионов России: в Санкт–Петербурге, Ленинградской, Псковской и Томской областях [41].

Исследование показало, что часть детей не участвуют во внеклассных занятиях. В больших городах таких респондентов – 4%, в средних и малых – 7%, в поселках – 15%. Чаще всего респонденты ссылались на нехватку времени. Таковы ответы 70% школьников в больших городах и 55–60% детей в малых городах и поселках.

Также причиной является – отсутствие в поселении инфраструктуры дополнительного образования. Из этого следует, что в селах спрос на кружки и секции не удовлетворяется. Основным барьером для детей в больших городах стала дороговизна занятий стала барьером, прежде всего, для детей из больших городов (22%).

Эксперты разделили виды занятий на пять категорий: спорт – 20 видов, искусство (музыка, танцы, живопись) – 9 видов, научные и технические кружки (10 видов), иностранные языки и другие занятия (шитье, макраме и пр.). Было выяснено, что дети редко ограничиваются одним кружком и посещают как минимум две секции.

Самыми популярными занятиями среди школьников являются спортивные, которые составляют 57% внеклассной активности. На втором месте выделили искусство (музыкальная школа, пение, школа изобразительного искусства, театр), в которых занимаются четверть опрошенных. На третьем месте по популярности – иностранные языки (9%).

Научно-технические занятия школьники посещают намного реже, а это 6%, также наименее востребованными оказались математические и компьютерные занятия.

Гендерные предпочтения относительно кружков проявляются довольно ярко. И девочки, и мальчики одинаково часто занимаются плаванием Однако в

остальном выбранные ими занятия различаются. У девочек в почете танцы, пение, игра на музыкальных инструментах и изобразительные искусства. У мальчиков излюбленные занятия – футбол, единоборства, велосипед, ролики и скейтборд.

Девочки начинают посещать кружки ещё в начальной школе. В третьем и четвертом классах на одну девочку приходится 2,5 кружка, на одного мальчика – меньше двух. Однако в средней школе, к седьмому классу, частота посещений кружков у девочек и мальчиков выравнивается (2,45 кружка на мальчика и 2,4 кружка на девочку), а дальше мальчики и вовсе опережают девочек (для первых показатель – 2,54, для вторых – 2,33). Впрочем, к девятому классу интенсивность внеклассной деятельности снижается у всех.

Исследователи выявили возрастные нюансы посещаемости кружков. Так, младшие школьники чаще посещают пение, танцы, изобразительные искусства, гимнастику, плавание и шахматы. В средней школе интенсивность этих занятий убывает. Частота занятий командными видами спорта (футбол, баскетбол), а также катания на велосипеде, роликах и скейтборде, напротив, достигает кульминации в средней школе (5–7 класс). Зато к девятому классу она падает.

В больших городах интенсивность занятий на протяжении всей школы заметно выше, чем в средних и малых городах и поселках. Впрочем, в мегаполисах и предложение намного шире.

Главным институтом, предоставляющим услуги внеклассного образования, стали общеобразовательные и специальные (музыкальные, спортивные, художественные) школы. В кружки, организованные в школах, ходят до половины опрошенных детей, а в кружки в специальных школах – в районе трети (30%). Показательно, что даже командными видами спорта дети чаще занимаются в секциях при общеобразовательной, а не при спортивной школе.

В работе была выявлена связь между занятиями спортом и чувством удовлетворенности школой. Можно предположить, что эта связь будет сильнее тогда, когда школьники занимаются спортом именно в школе, а не в других учреждениях [41].

В России центром независимых социологических исследований был проведён и сравнительный анализ занятых детей в кружках и секциях ко всему количеству детей [86]. Данные представлены на рисунке 2.6 в процентном соотношении.

Анализ показывает, что с каждым годом интерес детей к посещению различных кружков и секций возрастает. Родители заинтересованы в обучение своих детей вне рамок общепринятого образовательного процесса. Это даёт ребенку возможность общаться и развивать интеллектуальные, творческие и физические возможности.

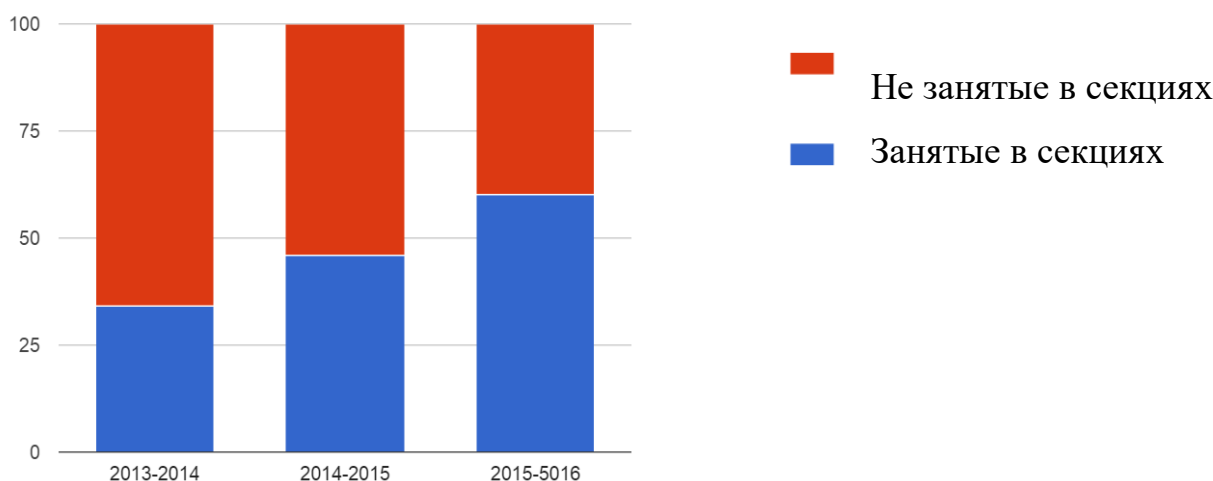


Рисунок 2.6 – Сравнительный анализ занятых детей в секциях ко всему количеству детей РФ

Таким образом, рынок дополнительного образования в России имеет большую популярность среди детей и молодежи. Дети готовы развиваться по различным направлениям, а государство и родители дают им такую возможность.

По статистическим данным наибольшая популярность у физкультурно-спортивного направления среди детей в связи с пропагандой здорового образа жизни. Художественно-эстетическое направление пользуется наименьшим спросом, хотя достаточно распространено среди детей и молодежи. Существует достаточное количество внеклассных занятий, как в собственной школе ребенка, так и за её пределами. Однако, по результатам исследований, дети не участвуют

во внеклассных занятиях, не посещают кружки и секции по причинам нехватки времени, отсутствию секций вблизи дома и дороговизны занятий.

2.3 Анализ развития рынка дополнительных детских образовательных услуг Челябинской области и Челябинска

Сегодня в Челябинской области существует 147 организаций дополнительного образования детей, в том числе государственные и муниципальные организации, а также индивидуальные предприниматели, имеющие лицензии на ведение программ по дополнительному образованию[87].

Проанализировав данные анализа, проведенного ВЦИОМ в 2016 году выявилось, что наблюдается тенденция к сокращению числа муниципальных организаций дополнительного образования для детей: в 2011 году таких организаций было 165, в 2013 году – 156, в 2015 – 158 в 2016 – 140[81]. Данные представлены на рисунке 2.7.

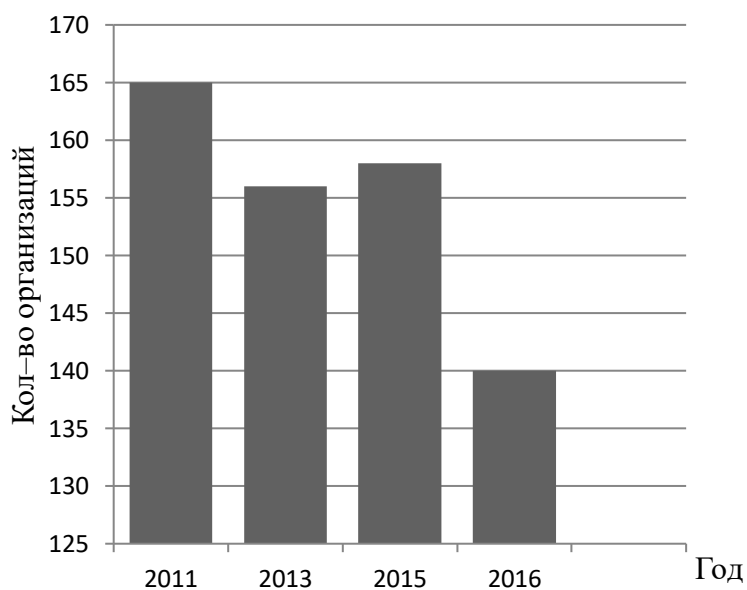


Рисунок 2.7 – Муниципальные организации дополнительного образования для детей

Причины изменения связаны с реорганизацией путем присоединения организаций, передача организаций дополнительного образования другим ведомствам, ликвидация организаций. Также закрываются организации, которые не соответствуют современным требованиям, в том числе и СаНПин. Вместе с

тем, процесс формирования новых муниципальных организаций дополнительного образования для детей протекает крайне медленно.

Открытие негосударственных учреждений дополнительного образования или иных организаций, реализующих дополнительные общеобразовательные программы, происходит не достаточно активно. Реализация различных образовательных проектов в Челябинской области показывает, что признание ценности дополнительного образования детей будет возможным, если использовать реальные механизмы государственно-общественного управления образованием. Государство должно обеспечивать достижение современного качества дополнительного образования как на региональном, муниципальном уровнях, так и на уровне конкретной организации [82].

В Челябинске существует множество центров дополнительного образования ребёнка с различными направлениями. На рисунке 2.8 представлен анализ обучающихся по направлениям творческой деятельности, проведенный ВЦИОМ [81].

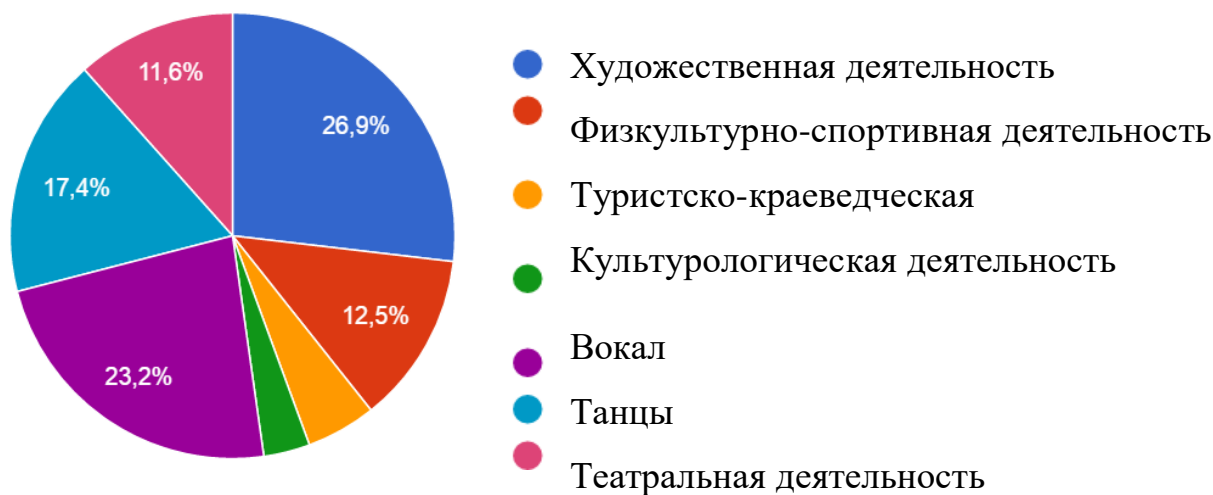


Рисунок 2.8 – Анализ по направлениям творческой деятельности в Челябинске

По диаграмме видно, что наиболее популярные направления – художественная и вокальная студия, а вот вокал и физкультурно-оздоровительное направление немного отстают. Наименее популярными направлениями являются культурологическое и туристско-краеведческое.

Помочь ребенку раскрыть свои способности и таланты – одна из важнейших задач любящих родителей. Именно в детском возрасте энергия плещет через край, проявляются первые наклонности, закладываются жизненные увлечения. Разумеется, взрослые стремятся поддержать малыша в его начинаниях и, возможно, дать базу для любимого впоследствии дела.

В Челябинской области не все родители стремятся отдать ребёнка в секцию или кружок до 7 лет. Большинство детей записывают в возрасте от 7 и до 11 лет. Но всё же большой процент родителей отдают своих детей в кружки и секции именно в возрасте от 3 до 7 лет, ведь они понимают, что именно это время является отправной точкой для «настоящей» учебы, то есть ребенку становится проще повторять и делать по образцу. На рисунке 2.9 показано процентное соотношение обучающихся в кружках по возрастному диапазону, проведенное всероссийским центром изучения общественного мнения [81].

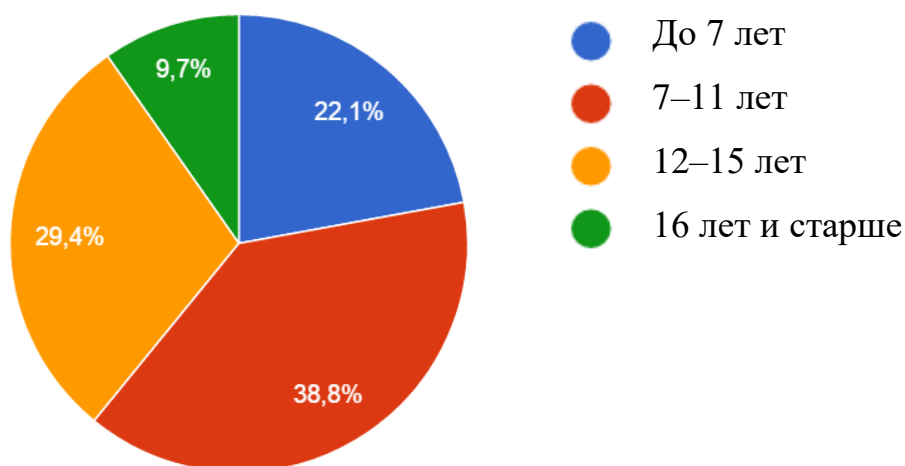


Рисунок 2.9 – Анализ обучающихся в кружках по возрасту

Стоит заметить, что в возрасте 16 лет и старше процент посещающих секции и кружки по отношению к возрасту 7–11 лет уменьшается почти в 4,5 раза.

Также в Челябинске был проанализирован и состав детского контингента, посещающих дополнительные секции и кружки. Из диаграммы становится понятно, что больший процент принадлежит детям из полных и неполных семей. В меньшей степени кружки посещают дети из многодетных семей,

малообеспеченных семей и опекаемых детей[81]. Данные представлены на рисунке 2.10.

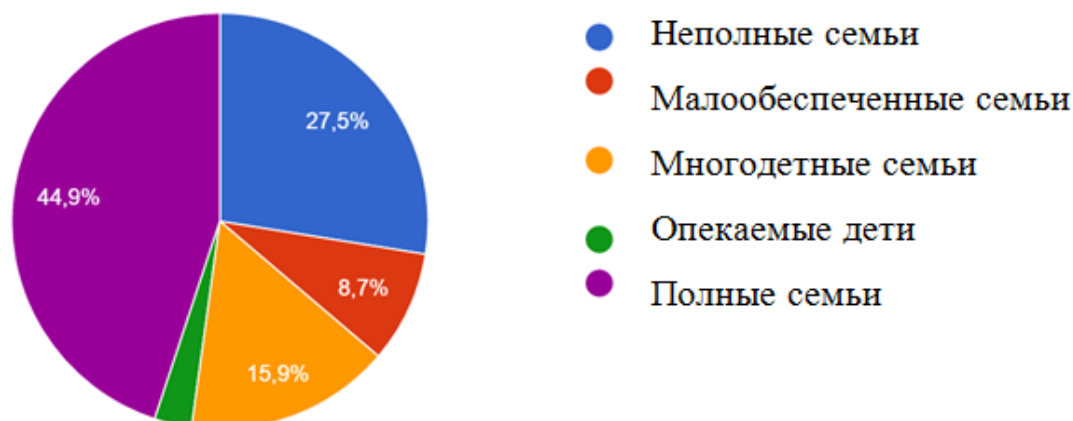


Рисунок 2.10 – Анализ состава детского контингента в секциях по Челябинской области

Дополнительное образование – это не основное образование и достичь высоких результатов сложнее. На рисунке 2.11 отображены показатели успеваемости детей в секциях и кружках по Челябинску [81].

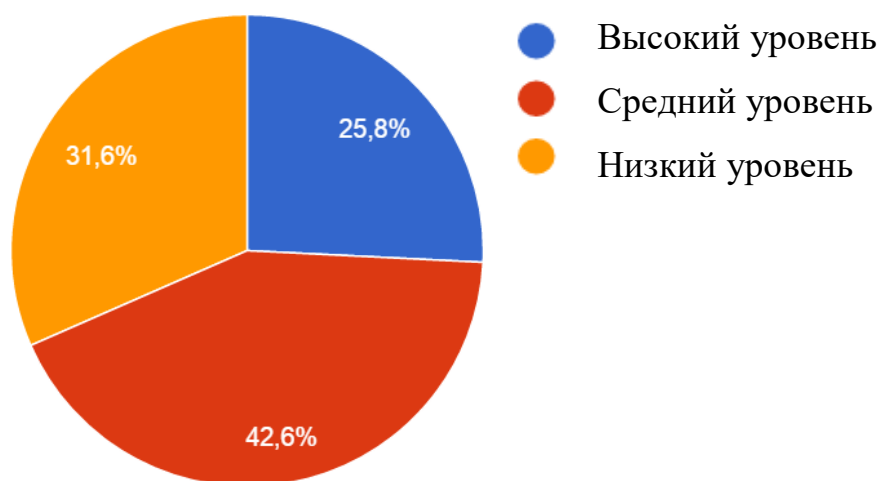


Рисунок 2.11 – Результаты успеваемости детей в дополнительном образовании

На диаграмме видно, что дети, в основном, показывают среднюю или низкую успеваемость.

Таким образом, как в Челябинской области, так и в Челябинске функционируют организации дополнительного образования детей как государственные так и частные. Они пользуются большим спросом у детей

школьного и дошкольного возраста. По результатам исследования, проведенного ВЦИОМ в 2016 году центром независимых социологических исследований, выявилось сокращение числа муниципальных организаций дополнительного образования, что в свою очередь может отрицательно сказаться на дополнительном развитии детей. Не достаточно активно происходит и открытие негосударственных учреждений дополнительного образования.

На основе исследования, проведенного в данной главе, сделаем вывод, что быстрый ритм жизни, обилие работы и активный досуг родителей, сказались на популярности дополнительного детского образования. Дополнительное образование детей с каждым годом набирает свою популярность как в мировом опыте, в России и в Челябинской области. В мировом опыте рынка дополнительного образования для детей кружки и центры дневного пребывания пользуются высоким спросом в большинстве передовых стран. Мировая практика показывает, что дети, которые посещают развивающие кружки и секции лучше успевают в школе, быстрее схватывают информацию и лучше приспосабливаются к жизни. По результатам проведенного исследования мы можем сказать, что Россия не исключение из мировой практики, ведь дополнительное образование детей имеет большую популярность среди детей и молодежи. В Челябинской области и Челябинске существуют как муниципальные учреждения дополнительного образования, так и частные кружки и секции. Анализ рынка дополнительного образования детей г. Челябинска показал, что в настоящее время происходит сокращение муниципальных предприятий и закрытие частных организаций дополнительного образования, что показывает необходимость открытия дополнительных кружков и секций.

ЗАНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ И ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТИ ОТКРЫТИЯ ТВОРЧЕСКОЙ СТУДИИ «КРОХА АРТ» В Г. ЧЕЛЯБИНСКЕ

3.1 Разработка концепции студии «Кроха АРТ» в г. Челябинске

На основании проведенного исследования во второй главе мы выяснили, что в Челябинске происходит сокращение числа организаций дополнительного образования детей. В связи с этим считаем актуальным открытие творческой студии для детей «Кроха АРТ». Студия будет располагаться в торговом городе «Алмаз». Для определения правильности выбора месторасположения, актуальности творческой направленности и необходимости студии в ТГ «Алмаз» было проведено анкетирование (Приложение 1), в котором приняли участие жители Челябинска, имеющие детей в возрасте от 3 до 14 лет. По результатам анкетирования мы выяснили, что спортивные и творческие кружки пользуются наибольшим спросом, нежели чем другие секции. Большинство респондентов оставляют своих детей в комнатах развлечений и согласны с тем, что они необходимы.

Открытие творческой студии для детей в городе Челябинске – это перспективное направление для бизнеса. Творческая студия «Кроха АРТ» будет располагаться в торговом центре «Алмаз» и даст возможность родителям занять ребенка творческими занятиями во время посещения торгового центра. Преимущество студии в том, что родителям не нужно подстраиваться под расписание студии, нет необходимости возить ребенка в отдельные места и ждать его во время занятий. Родители смогут совмещать личные дела с развитием ребенка.

«КрохаАРТ» будет совмещать в себе уникальный формат розничного магазина по продаже высококачественного товаров для детского творчества, а также развивающим, творческим, досугово-развлекательным пространством, которое будет разделено на две части – зона подвижных игр и творческая зона. Занятия будут проходить в игровой форме, так же дети будут обучаться через

творчество. Присутствуя на творческих занятиях, ребёнок сможет развивать своё мышление, мелкую моторику и всесторонне развиваться. В студии дети смогут весело проводить время за активными играми, участвовать в различных увлекательных творческих мастер-классах под присмотром опытных педагогов, которые всегда найдут к каждому ребенку индивидуальный подход.

Это необходимо для того, чтобы занять детей и помочь им выявить те или иные способности. Игровое пространство поможет ребенку снять напряжение и развеяться в промежутках между творчеством. Творческие занятия познакомят ребенка с такими видами техник, как: декупаж, скрапбукинг, лепка из глины, мастики, традиционное и нетрадиционное рисование (рисунки на песке), работа с тканью, трафаретами, валяние из шерсти, мыловарение, точечная роспись и многими другими техниками, связанными с ручным трудом. В студии дети смогут разрисовать гипсовую 3D игрушку, создать свой сувенир, слепить игрушку из массы для лепки, дизайнерскую открытку и многое другое. Дети смогут забрать самостоятельно созданные поделки.

В арт-студии будут использоваться современные и безопасные материалы. Здесь предоставят все необходимые инструменты и комплекты для детского творчества. Кроме предоставления услуг по организации детского досуга, детская студия представляет дополнительные платные услуги: аквагрим, организация платных мастер-классов, продажа материалов для творчества.

Преимущества творческой студии «Кроха АРТ» для торгового центра – дополнительный сервис для посетителей с детьми, а для родителей – удобный способ занять ребенка развивающими занятиями во время шопинга. Для детей – увлекательные и инновационные виды творчества, возможность проявить себя.

Организационно-правовая форма – индивидуальное предпринимательство (ИП). Целевая аудитория студии: родители с детьми от 3 до 14 лет, посещающие торговый центр «Алмаз». Каналами распространения информации творческой студии будет проведение тематических мероприятий и мастер-классов на территории арт-студии. Для поддержки постоянного интереса к студии

необходимо проводить серии тематических мероприятий, где клиенты могут познакомиться с выходом новой коллекции, принять участие в мастер-классе по созданию новых игрушек, поучаствовать в конкурсах и получить подарки.

Работа над системой взаимоотношений с клиентами будет осуществляться путём:

1. Разработки системы скидок и бонусов для постоянных клиентов, поздравление их с праздниками, подарочные сертификаты и прочее.

2. Проведения рекламных компаний.

3. Распространения информации о студии в СМИ, в социальных сетях, разработка акций и сезонных предложений и т.д.

4. PR-составляющая заключается в участии в социальных проектах, арт-выставках, взаимодействии со СМИ на условиях партнёрства.

Чтобы начать работу арт-студии «Кроха АРТ» потребуются сотрудники:

1. Директор, который будет осуществлять контроль, и руководить всеми процессами ведения бизнеса.

2. Педагоги-консультанты, которые проводят занятия с детьми, консультируют родителей, осуществляют продажи товаров для творчества, следят за функционированием точки и за наличием необходимых материалов для работы.

3. Промоутеры, например студенты, которые будут раздавать буклеты, листовки и привлекать посетителей на точки.

Было проведено исследование конкурентов творческой студии. Так как «Кроха АРТ» будет размещен в торговом центре, то конкурентами будут являться центры развлечений в торговых комплексах города Челябинска.

В ТРК «Родник» располагается «Мегалэнд» – самая большая сеть детских парков развлечений в городе. Здесь обустроены зоны с игровыми автоматами, батутами, лабиринтами. Также есть зона детского сада, где родители могут оставить детей под присмотром, также осуществляются комплексные услуги по организации праздников и тематических обучающих программ.

ВТГ «Алмаз» располагает веревочный экстрим-парк, который открыт круглый год. В ТРЦ «Горки» работает семейный центр развлечений CRAZY PARK, в котором есть аттракционы, игровые автоматы и кинотеатр.

В ТРК «Гагарин Парк» расположился центр семейных развлечений «Никалэнд» с кинотеатром, боулингом, мини-гольфом, детским центром развлечений BabyLand.

Развлекательный парк «ХэппиПарк» расположен в ТК «Фиеста», в котором есть аттракционы, игровые автоматы, многоуровневый лабиринт, детская игровая зона с батутами, аэрохоккей, боулинг.

Кинотеатр «КиномаксУрал» расположен в ТРК «Урал». Здесь работает 6 залов на 1240 мест, есть игровая зона, свободный wi-fi. «Планета Смайлы» в ТРК «КУБа» есть три детских игровых комнаты: высокий лабиринт для детей от 5 лет, детская площадка с песочницей и детская площадка для малышей с горкой, качелей, есть пушки с мягкими шариками, а также открытый бассейн с шариками. В «КУБе» расположен контактный зоопарк и парк бабочек.

В ТРК «Фортуна» есть уютная игровая комната «Непоседы» с небольшим открытым спортивным комплексом с шариками, домиком, мячиками, горкой. Здесь проводятся развивающие занятия, а также есть игровая интерактивная приставка Xbox. В ТРЦ «Фокус» расположился детский город профессий «Чадоград». Красивый город с улицами, площадями, зданиями и сооружениями.

Дети, посещая каждое из зданий и участвуя в игре, работают, зарабатывают, получают знания и навыки, общаются друг с другом. В игровой форме дети знакомятся с десятками интересных и популярных профессий – от повара до банкира. Юные посетители получают специальные документы, в которых проставляются отметки, что ребенок овладел навыками той или иной профессии, ребята могут зарабатывать импровизированные деньги (червонцы), которые можно потратить на обучение в мастерских города.

Для того чтобы установить конкурентные преимущества творческой студии «Кроха АРТ», решить как его реализовать и защитить от конкурентов, проведем

анализ конкурентноспособностей в сравнении с ведущими конкурентами путем построения многоугольника конкурентноспособности (табл. 3.1).

Для построения необходимо определить ключевые критерии, которые влияют на приверженность и удовлетворенность, привлекательность для целевой аудитории, основываясь на мнении реального бизнеса. Оценим конкурентоспособность услуг творческой студии и услуг конкурентов по трехбальной прогрессивной шкале, где 1 – самый низкий балл, а 3 – максимальный балл. Так же определим критерии оценки главных показателей в таблице конкурентноспособности, где:

1. Цена за час:

1) 360 и выше 2) 210 – 350 руб. 3) 50 – 200 руб.;

2. Возраст детей:

1) от 3 до 7 лет; 2) от 3 до 14 лет; 3) от 3 до 15 лет и выше

3. Количество развлекательных площадок:

1) дети могут заниматься одним направлением, на которое рассчитана игровая комната (только спорт, только творчество и т.д.);

2) существует до трех направлений развития детей;

3) более трех направлений.

4. Квалифицированный персонал:

1) 3 человека; 2) до 5 человек; 3) более 5 человек

5. Дополнительные услуги

1) нет услуг; 2) менее 3 услуг; 3) более трех услуг

6. Наличие индивидуальных мест хранения:

1) не предусмотрено;

2) есть открытые места для хранения (общая вешалка);

3) есть индивидуальные места для хранения.

Для заполнения таблицы воспользуемся определенными выше показателями оценки и расставим их в соответствии с заданным критерием и соответствующей организацией-конкурентом.

Таблица –3.1 Данные для расчета многоугольника конкурентноспособности

Критерий	Вес	«Кроха АРТ» в ТГ «Алмаз»	«Мегалэнд» в ТГ «Алмаз»	CrazyPark в ТЦ «Горки»	«Планета Smile» ТРК «Куба»	«Чадоград» ТЦ «Фокус»
Цена за час	0,3	3	2	2	3	1
Возраст детей	0,1	2	3	3	2	2
Количество развлекательных площадок	0,2	2	2	1	1	3
Численность персонала	0,2	1	2	2	3	3
Доп. услуги (аквагрим, продажа товаров для творчества, фотограф)	0,1	3	1	1	3	2
Наличие индивидуальных мест хранения	0,1	3	2	2	2	2

Для дальнейшего расчета данных перемножим значение веса с соответствующим показателем, и полученные данные занесем в таблицу и подсчитаем итоговую сумму значений по всем показателям. Итоговые данные показывают, что основными сильными конкурентами детской творческой студии «Кроха АРТ» являются «Чадоград» ТЦ «Фокус» и «Мегалэнд» в ТГ «Алмаз».

Преимущество конкурентов в том, что у них много развлекательных площадок и соответственно большое количество персонала, обслуживающего данные развлекательные площадки. Наименьшую конкуренцию составляет CrazyPark в ТЦ «Горки», так как по многоугольнику конкурентноспособности мы можем сказать, что малое количество развлекательных площадок и мало дополнительных услуг для потребителей, которые удовлетворят все запросы.

Построим таблицу 3.2 для удобства построения многоугольника конкурентноспособности:

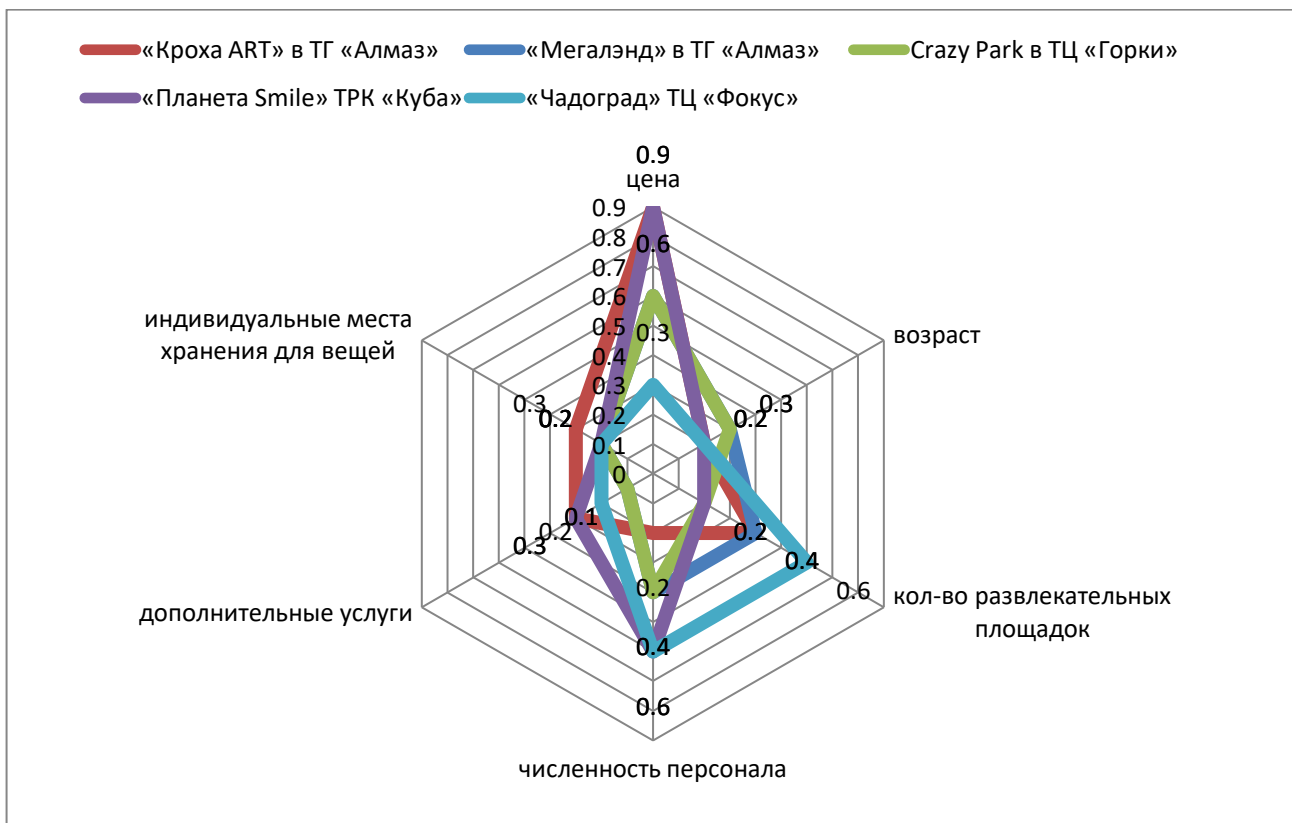
Таблица 3.2–Данные для расчета многоугольника конкурентоспособности с учетом весовых коэффициентов

Критерий	«Кроха АРТ» в ТГ «Алмаз»	«Мегалэнд» в ТГ «Алмаз»	CrazyPark в ТЦ «Горки»	«Планета Smile» ТРК «Куба»	«Чадоград» ТЦ «Фокус»
Цена за час	0,9	0,6	0,6	0,9	0,3
Возраст детей	0,2	0,3	0,3	0,2	0,2
Количество развлекательных площадок	0,4	0,4	0,2	0,2	0,6
Численность персонала	0,2	0,4	0,4	0,6	0,6
Доп. услуги	0,3	0,1	0,1	0,3	0,2
Наличие индивидуальных мест хранения	0,3	0,2	0,2	0,2	0,2
ИТОГО	2,3	2	1,8	2,4	2,1

На рисунке 3.1 отобразим многоугольник конкурентоспособности детских центров.

В результате анализа конкурентоспособности мы можем наглядно оценить сильные и слабые стороны творческой студии. Исходя из данных, полученных в итоге построения, нашими слабыми сторонами являются наименьшая численность персонала по сравнению с конкурентами.

Численность зависит от количества площадок, а так как у нас небольшая территория, то нет необходимости нанимать много сотрудников. Также у нас ограничен возраст посещения детей, что не ограничивается у основных конкурентов. Эти слабые стороны нужно всегда иметь ввиду и можно будет устранить путем расширения территории творческой студии при необходимости.



где 1 – цена за час;

2 – возраст детей;

3 – количество развлекательных площадок;

4 – численность персонала;

5 – дополнительные услуги;

6 – наличие индивидуальных мест хранения.

Рисунок 3.1 – Многоугольник конкурентоспособности

Планирование открытия творческой студии в сентябре – октябре 2017 года. Календарный план представим в таблице 3.3.

Таблица 3.3.–Календарный план открытия студии «КрохаАРТ»

№	Этапы открытия	Период	Продолжительность(дни)
1	Регистрация ИП	4 – 10 сентября	7
2	Поиск помещения для аренды	1 – 7 сентября	7
3	Поиск работников	5 – 30 сентября	25
4	Оснащение офиса	10 – 20 сентября	10
5	Покупка материалов для творчества	20 – 30 сентября	10
6	Рекламная кампания	10 – 30 сентября	20

Отразим календарный план открытия творческой студии при помощи диаграммы Ганта (рисунок 3.2). В диаграмме Ганта при помощи столбчатых диаграмм, проиллюстрируем план, график работ по проекту. Диаграмма является одним из методов планирования проектов.

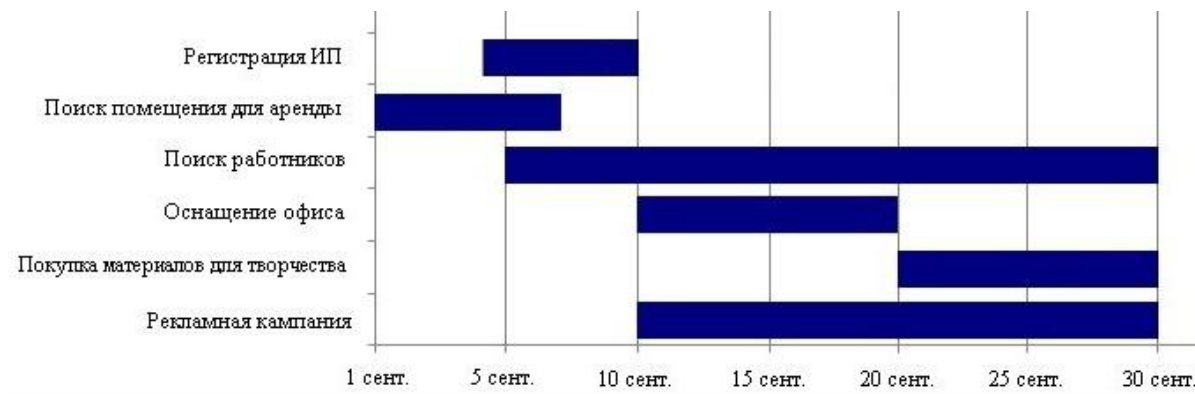


Рисунок 3.2 – Диаграмма Ганта

В диаграмме Ганта наглядно представлено время выполнения задач, необходимых для запуска проекта. Самой продолжительной и дорогостоящей в диаграмме Ганта является рекламная кампания творческой студии.

Таким образом, мы можем говорить об открытии творческой студии для детей «Кроха АРТ» в торговом городе «Алмаз» как о перспективном направлении бизнеса. Основываясь на данных, полученных в ходе анкетирования жителей Челябинска, получилось, что бизнес по открытию творческой студии является привлекательным и более 70% опрошенных хотят оставить своего ребенка в студии, пока сами занимаются шоппингом.

При рассмотрении концепции творческой студии, выяснилось, что студия будет совмещать в себе творческое, игровое пространство и розничный магазин продажи материалов для творчества. Также рассмотрена целевая аудитория, каналы распространения информации, необходимый персонал. Построен многоугольник конкурентоспособности для выявления сильных конкурентов и их преимуществ и слабых сторон, при помощи многоугольника были выявлены собственные недостатки и учтены пути их решения.

3.2 Анализ инвестиционной привлекательности открытия студии

На основе данных, полученных в предыдущей части работы мы выяснили, что открытие творческой студии для детей в ТГ «Алмаз» целесообразно. Для открытия нам необходимы инвестиции в основной и оборотный капитал, которые представим в таблице 3.2.

К инвестициям в основной капитал мы отнесем:

1. Затраты на открытие. Открытие ИП будет проходить не самостоятельно, а через специализированные фирмы. Именно поэтому затраты на регистрацию ИП будет потрачено 5 000 руб. в том числе государственная пошлина 800 руб.

2. Оборудование студии представим в таблице 3.4.

Таблица 3.4–Оборудование для творческой студии

Наименование	Цена, руб.	Количество	Итог, руб.
Ноутбук	25 000	1	25 000
Принтер	3 000	1	3 000
Кассовый аппарат	5 600	1	5 600
Телефон	2 850	1	2 850
Удлинитель	600	2	1 200
Wi-Fi роутер	1 500	1	1 500
Проектор	35 000	1	35 000
Кулер	2 790	1	2 790
Стол для преподавателя	4 000	1	4 000
Детский столик	2014	3	6 000
Стул для преподавателя	4 000	2	8 000
Детский стул	1 990	10	19 900
Диван	11 500	1	11 500
Стеллаж	5 000	3	15 000
Вешалка для одежды	1 000	1	1 000
Корзина для мусора	157	2	314
Игровая зона	10 000	–	10 000
ИТОГО:			138 304

К инвестициям в оборотный капитал отнесем:

1. Аренда – арендуем помещение размером 40 кв. м в ТГ «Алмаз». Стоимость аренды 1 кв. м в месяц составляет 700 рублей, следовательно, аренда в месяц составит 28 000 руб., а в год 336 000 руб. В первоначальные вложения отнесется арендная плата за 1 месяц.

2. Материалы для творчества, сумма которых составит 11 500 руб. К ним отнесем фартуки для детей, посуду и товары для творчества, канцелярские товары и прочее.

3. Товары для творчества на продажу = 5 000 руб.

4. Рекламную кампанию. Под рекламой будем понимать размещение информации в интернете, печать необходимых брошюр, листовок и наружной рекламы в виде изготовления вывески, реклама через телевидение, интернет, полиграфия, сувенирная продукция. Также в ходе своей деятельности предприятие будет участвовать в различных выставках образовательного характера.

Для продвижения творческой студии и эффективности рекламной кампании составим медиаплан на шесть месяцев (сентябрь 2017 – февраль 2018 года), который будет регламентировать сроки проведения рекламной кампании, используемые каналы, и рекомендуемые форматы размещения рекламы (Приложение 2).

За период открытия студии сентябрь 2017 года нам необходимо вложить 57 470 рублей.

В таблице 3.5 отразим затраты на инвестиционную деятельность, разделив их на инвестиции в основной и оборотный капитал

Таблица 3.5–Затраты на инвестиционную деятельность

Инвестиции в основной капитал	Сумма, руб.	Инвестиции в оборотный капитал	Сумма, руб.
Затраты на открытие ИП	5 000	Аренда	28 000
Оборудование студии	138 304	Материалы для творчества	11 500
		Товары на продажу	5 000
		Рекламная кампания	54 470
ИТОГО:	143 304	ИТОГО:	98 970

Сложив суммы инвестиций в основной и оборотный капитал на открытие бизнеса, мы получим общую сумму инвестиций = 242 274 руб.

Просчитаем заработную плату руководства и персонала творческой студии «Кроха АРТ». Планируется, что в студии будут работать директор и четыре педагога-консультанта с педагогическим образованием. График работы – два через два дня. Произведем расчет фонда оплаты труда в таблице 3.6.

Таблица 3.6– Расчет фонда оплаты труда персонала творческой студии

Наименование	Кол-во персонала	Расчет оплаты труда, руб.			Фонд оплаты труда за месяц, руб. (гр.2 x гр.5)
		Оклад	Уральский коэфф-т 15% (гр.3 x 15%)	Оклад с учетом уральского коэфф-та (гр.3 + гр.4)	
1	2	3	4	5	6
Директор	1	20 000	3 000	23 000	23 000
Преподаватель-консультант	4	15 000	2 250	17 250	69 000
ИТОГО:	5	–	–	–	92 000

По результатам расчетов, фонд оплаты труда за месяц составит 92 000руб., в год сумма фонда оплаты труда будет равняться $92\,000 \times 12 = 1\,104\,000$ руб.

В таблице 3.7 просчитаем фонд оплаты труда, включая взносы во внебюджетные фонды по каждому сотруднику.

Таблица 3.7– Фонд оплаты труда, включая взносы во внебюджетные фонды

Наименование	Кол-во персонала	Фонд оплаты труда за месяц, руб.	Внебюджетные фонды(в месяц) гр.3 x 0,302
1	2	3	4
Директор	1	23 000	6 946
Преподаватель-консультант	4	69 000	20 838
ИТОГО:	5	92 000	27 784

Сумма во внебюджетные фонды составит $27\,784 \times 12 = 333\,408$ руб. в год. Если доход ИП 2017 года превысил 300 000 рублей, то дополнительные

пенсионные взносы составят 1% от суммы превышения, но не более 163800 рублей.

В творческой студии «Кроха АРТ» оплата будет осуществляться по часам. Первый час пребывания будет стоить 300 рублей, последующие часы по 100 рублей за час. В среднем ребенка оставляют в студии на три часа.

Распланируем выручку на 2017, 2018, 2019 год. На 2017 год с условием, что компания не популярна, количество детей в день составляет 20 человек, после рекламной кампании 30 детей в день, при успешной раскрутке – 35 детей в день.

В творческой студии существуют дополнительные услуги, предполагается, что они будут приобретаться несколько раз в неделю, стоимость в месяц составит 5 000 руб., при успешной рекламной кампании около 15 000 руб.

Планируется, что в месяц мы будем закупать на 10 000 руб. в месяц с наценкой в 50% реализуем товар на 15 000 в 2017 году. При успешной рекламной кампании реализация товара составит около 35 000 руб.

Выручка в день (2017 год) = $20 \times (300 + 100 + 100) = 10\,000$ руб.

Выручка в месяц (2017 год) = $10\,000 \times 30 + 5\,000 + 15\,000 = 320\,000$ руб.

Выручка в год (октябрь – декабрь 2017 год) = $320\,000 \times 3 = 960\,000$ руб.

Выручка в день (2018 год) = $30 \times (300 + 100 + 100) = 15\,000$ руб.

Выручка в месяц (2018 год) = $15\,000 \times 30 + 10\,000 + 25\,000 = 480\,000$ руб.

Выручка в год(2018 год) = $480\,000 \times 12 = 5\,760\,000$ руб.

Выручка в день (2019 год) = $35 \times (300 + 100 + 100) = 17\,500$ руб.

Выручка в мес. (2019 год) = $17\,500 \times 30 + 15\,000 + 30\,000 = 570\,000$ руб.

Выручка в год (2019 год) = $570\,000 \times 12 = 6\,840\,000$ руб.

Выручку 2017 года мы будем считать с октября, так как в сентябре ведутся работы по открытию творческой студии. С октября по декабрь 2017 года выручка составит: $320\,000 \times 3 = 960\,000$ руб. Сумма выручки равняется 960 000 руб., получается, что доход превышает 300 000 руб., поэтому нам следует рассчитывать дополнительные пенсионные взносы в размере 1% от суммы превышения, но не более 163 800 рублей.

2017 год превышение составляет 20 000 руб., следовательно, отчисления $20\,000 \times 0,01 = 200$ руб./мес. С октября по декабрь = 200 руб. $\times 3 = 600$ руб.

2018 год превышение составляет 180 000 руб., следовательно, отчисления $180\,000 \times 0,01 = 1\,800$ руб./мес. С октября по декабрь = $1\,800$ руб. $\times 12 = 21\,600$ руб.

2019 год превышение составляет 270 000 руб., следовательно, отчисления $270\,000 \times 0,01 = 2\,700$ руб./мес. С октября по декабрь = $2\,700$ руб. $\times 12 = 32\,400$ руб. Таким образом, выручка предприятия возрастает, следовательно, мы повысим заработную плату сотрудникам. В 2018 году произведем пересчет заработной платы руководства и персонала творческой студии «Кроха АРТ».

Произведем расчет фонда оплаты труда в таблице 3.8.

Таблица 3.8– Пересчет фонда оплаты труда персонала творческой студии

Наименование	Кол-во персонала	Расчет оплаты труда, руб.			Фонд оплаты труда за месяц, руб. (гр.2 x гр.5)
		Оклад	Уральский коэфф-т 15% (гр.3 x 15%)	Оклад с учетом уральского коэфф-та (гр.3 + гр.4)	
1	2	3	4	5	6
Директор	1	35 000	5 250	40 250	40 250
Преподаватель-консультант	4	30 000	4 500	34 500	138 000
ИТОГО:	5	–	–	–	178 250

По результатам пересчета, фонд оплаты труда за месяц составит 178 250 руб. В год сумма фонда оплаты труда будет равняться $178\,250 \times 12 = 2\,139\,000$ руб. В таблице 3.9 пересчитаем фонд оплаты труда, включая взносы во внебюджетные фонды по каждому сотруднику.

Таким образом, сумма во внебюджетные фонды составит 53 831,5 руб. в месяц, в год сумма составит

$$53\,831,5 \times 12 = 645\,978 \text{ руб. в год.}$$

Таблица 3.9–Пересчет фонда оплаты труда

Наименование	Кол-во персонала	Фонд оплаты труда (за месяц), руб.	Взносы во внебюджетные фонды (в месяц), руб. гр.3 x 0,302
1	2	3	4
Директор	1	40 250	12 155,5
Преподаватель-консультант	4	138 000	41 676
ИТОГО:	5	178 250	53 831,5

Сумма во внебюджетные фонды составит $53\,831,5 \times 12 = 645\,978$ руб. в год. Просчитаем постоянные и переменные затраты предприятия для понимания издержек, которые понесет творческая студия. К постоянным затратам предприятия отнесем:

1. Аренду, которая составит 28 000 руб./мес. С октября по декабрь 2017 года нам придется оплатить 84 000 руб., а за полный год = 336 000 руб.

2. В коммунальные платежи входят затраты, представленные в таблице 3.10
Таблица 3.10– Затраты, входящие в коммунальные платежи

№	Коммунальные платежи	Сумма, руб./мес.	Сумма, руб./год
1	Электроснабжение	6 000	72 000
2	Связь и интернет	500	6 000
3	Обслуживание кулера	1 000	12 000
	ИТОГО:	7 500	90 000

Для полноты расчетов необходимо учесть и непредвиденные расходы – в год 30 000 руб. Амортизация не будет начислена, так как на предприятии будет действовать упрощенная система налогообложения. Отчисления будут производиться в размере 6% от выручки.

Сводная постоянных затрат предприятия за месяц представлена в таблице 3.11.

Таблица 3.11– Постоянные затраты творческой студии за месяц

Постоянные затраты	Сумма, руб.
--------------------	-------------

	за месяц в 2017	за месяц в 2018	за месяц в 2019
Аренда	28 000	28 000	28 000
Коммунальные платежи	7 500	7 500	7 500
Фонд оплаты труда (ФОТ)	92 000	178 250	178 250
Взносы во внебюджетные фонды	27 784	53 831,5	53 831,5
Расходы на последующую рекламу	18 000	20 000	20 000
Непредвиденные расходы	10 000	10 000	10 000
ИТОГО:	183 248	297 582	297 582

Просчитаем постоянные затраты творческой студии за год и отразим их в таблице 3.12.

Таблица 3.12–Постоянные затраты творческой студии за год

Постоянные затраты	Сумма, руб.		
	октябрь – декабрь 2017	2018 год	2019 год
Аренда	84 000	336 000	336 000
Коммунальные платежи	22 500	90000	90000
Фонд оплаты труда (ФОТ)	276 000	2 139 000	2 139 000
Взносы во внебюджетные фонды	83 352	645 978	645 978
1% от превышения выручки	600	21 600	32 400
Расходы на последующую рекламу	50 040	240 000	240 000
Непредвиденные расходы	30 000	120 000	120 000
ИТОГО:	546 492	3 592 578	3 603 378

К переменным затратам предприятия отнесем материалы и товары на продажу.

Стоимость переменных затрат представим в таблице 3.13.

Таблица 3.13– Переменные затраты творческой студии за год

Переменные расходы	Сумма, руб.
--------------------	-------------

	октябрь 2017 – декабрь 2017	2018	2019
Материалы	10 000 x 3 = 45 000	13 000 x 12 = 156 000	17 000 x 12 = 204 000
Товары на продажу	10 000 x 3 = 30 000	15 000 x 12 = 180 000	20 000 x 12 = 240 000
ИТОГО:	75 000	336 000	444 000

К материалам для творчества отнесем бумагу, канцелярские товары, краски и т.п. В месяц планируем расход 15 000 руб., следовательно, в год 180 000 руб. В связи с тем, что творческая студия будет набирать популярность, и детей будет приходить больше, расходы на материалы для творчества увеличиваются.

Товары на продажу также отнесём к переменным затратам. Планируется, что в месяц мы будем закупать на 10 000 руб. в месяц, с раскруткой творческой студии товары для творчества будут продаваться в большем количестве, следовательно, закуп будет производиться в большем количестве.

Далее рассчитаем прибыль и чистую прибыль предприятия (таблица 3.14).

Таблица 3.14– Расчет налога на прибыль, прибыли и чистой прибыли

№	Показатель	октябрь 2017 – декабрь 2017	2018	2019
1	Первоначальные вложения	242 274	0	0
2	Расходы, в т.ч.:	621 492	3928578	4047378
3	–постоянные затраты	546 492	3592578	3603378
4	–переменные затраты	75 000	336 000	444 000
5	Выручка предприятия	960 000	5 760 000	6 840 000
6	Прибыль	96 243	1 831 422	2 792 622
7	Налог по системе УСН (6% от выручки)	0	0	410 400
8	Чистая прибыль (гр.6 – гр.7)	38 634	1 485 822	2 382 222
9	Накопленная ЧП	38 634	1 524 456	3 906 678

Данная организация будет платить налог на прибыль по упрощенной системе налогообложения: 6% от доходов (от выручки). В течении двух лет

предприятие воспользуется налоговыми каникулами, так как соответствует ряду требований: ИП впервые зарегистрировано, использует упрощенную систему налогообложения и деятельность связана с социальной сферой.

Далее определим денежные потоки (CF) предприятия за каждый период.

$$CF = \text{Выручка} - \text{Общие затраты} - \text{Налог}$$

Недисконтированный денежный поток за каждый период будет равен:

$$CF_{2017} = 960000 - 863\,766 - 0 = 96\,234 \text{ руб.}$$

$$CF_{2018} = 5\,760\,000 - 3\,928\,578 - 0 = 1\,831\,422 \text{ руб.}$$

$$CF_{2019} = 6\,840\,000 - 4\,047\,378 - 410\,400 = 2\,382\,222 \text{ руб.}$$

Рассчитаем простые и дисконтированные показатели оценки эффективности инвестиционного проекта за 2017 год:

1. Чистый доход вычисляем по формуле 1.1.

$$NV = (96\,234 + 1\,831\,422 + 2\,382\,222) - 242\,274 = 4\,067\,604 \text{ руб.}$$

Чистый доход положителен, значит, проект эффективен.

2. Норму прибыли (ARR) вычисляем по формуле 1.2.

$$ARR = ((96\,234 + 1\,831\,422 + 2\,382\,222)/3) / 242\,274 \times 100\% = 593\%$$

3. Недисконтированный период окупаемости вычисляем по формуле 1.3.

$$PB = 242\,274 / ((96\,234 + 1\,831\,422 + 2\,382\,222)/3) = 0,17$$

$$0,17 \times 12 = 2,04 \text{ мес; } 0,04 \times 30 \approx 3 \text{ дня}$$

PB = 2 месяца 3 дня – период окупаемости меньше горизонта расчета, значит, проект приемлем.

4. Индекс доходности (PI). Вычисляем по формуле 1.4.

$$PI = (4\,309\,878 / 242\,274) + 1 = 17,8 - PI > 1, \text{ следовательно проект эффективен.}$$

Рассчитаем дисконтированные показатели оценки эффективности. Для расчета ставки дисконтирования воспользуемся формулой Фишера 1.5. На сегодняшний день ставка рефинансирования ЦБ РФ составляет 9,25% [72]. Вложениям в исследования и инновации соответствует премия за риск, равная 18%, уровень инфляции по данным Росстата составляет 4,1% [71].

Рассчитаем ставку дисконтирования для нашего проекта:

$$(1+r) = (1+0,0925) \times (1+0,041) \times (1+0,13); (1+r) = 1,29; r = 0,29.$$

Таким образом, ставка дисконтирования r равна 29%. В таблице 3.15 отразим величину риска и премию за риск в процентах.

В таблице 3.17 приведена сводная таблица всех недисконтированных показателей.

Таблица 3.17 – Недисконтированные показатели эффективности

Показатель	Значение
Чистый доход (NV)	4 067 604
Норма прибыли (ARR)	593
Недисконтированный период окупаемости (PB)	2, 3
Индекс доходности (PI)	17,8

Дисконтированные денежные потоки предприятия будут равны:

$$CF_{2017} = 29\,949 \text{ руб.}; CF_{2018} = 892\,868 \text{ руб.}; CF_{2019} = 1\,109\,719 \text{ руб.}$$

1. Чистый дисконтированный доход (NPV). Вычисляем по формуле 1.6.

$$NPV = \frac{96\,234}{(1+0,29)^1} + \frac{1\,831\,422}{(1+0,29)^2} + \frac{2\,382\,222}{(1+0,29)^3} - \frac{242\,274}{(1+0,29)^1} = 2\,097\,058 \text{ руб.}$$

NPV больше нуля, значит, проект эффективный. У предприятия имеются положительные денежные потоки, покрывающие с течением времени капитальные вложения и текущие затраты.

Таблица 3.15 – Величина риска, изложенной в положении «Об оценке эффективности инвестиционных проектов при размещении на конкурсной основе централизованных инвестиционных ресурсов бюджета развития РФ»

Величина риска	Пример проекта	Премия за риск, %
Низкий	вложения на базе освоенной техники	3 – 5
Средний	увеличение объёма продаж существующей продукции	8 – 10
Высокий	производство и продвижение на рынок нового продукта	13 – 15
Очень высокий	вложения в исследования и инновации	18 – 20

2. Дисконтированный индекс доходности (DPI) вычисляем по формуле 1.7.

$$DPI = 1 + \left(\frac{2\,284\,867}{\frac{242\,274}{(1+0,29)^1}} \right) = 1 + 0,92 = 1,92; \text{ DPI} > 1, \text{ следовательно, проект}$$

приемлем и эффективен. Данный проект сможет приносить нормальную прибыль.

3. Внутренняя норма доходности (IRR, ВНД) – это ставка дисконтирования, при которой проект становится безубыточным, т.е. NPV = 0

Таблица 3.16–Зависимость NPV от процентной ставки

r, %	NPV, руб.	r, %	NPV, руб.	r, %	NPV, руб.
0	2 097 057,7	80	213 106,4	160	25 701,6
10	1 475 728,2	90	167 423,7	170	17 469,1
20	1 067 354,4	100	131 671,3	180	10 629,2
30	789 149,0	110	103 308,5	190	4 923,3
40	593 855,0	120	80 774,7	200	147,1
50	453 241,4	130	62 554,7	210	-3 862,4
60	349 778,0	140	47 756,8	220	-7 236,09
70	272 211,5	150	35 656,2	230	-10 079,77

Зависимость NPV от процентной ставки представлена в таблице 3.16. По рассчитанным данным мы можем составить график внутренней нормы доходности (рисунок 3.3) и посмотреть чему она будет равна. Таким образом, мы получаем, что IRR = 200%.

Внутренняя норма доходности больше, чем ставка дисконтирования (IRR > r), поэтому можно считать, что проект эффективен и приносит прибыль.

Запас прочности проекта $\Delta = IRR - r = 200\% - 29\% = 171\%$.

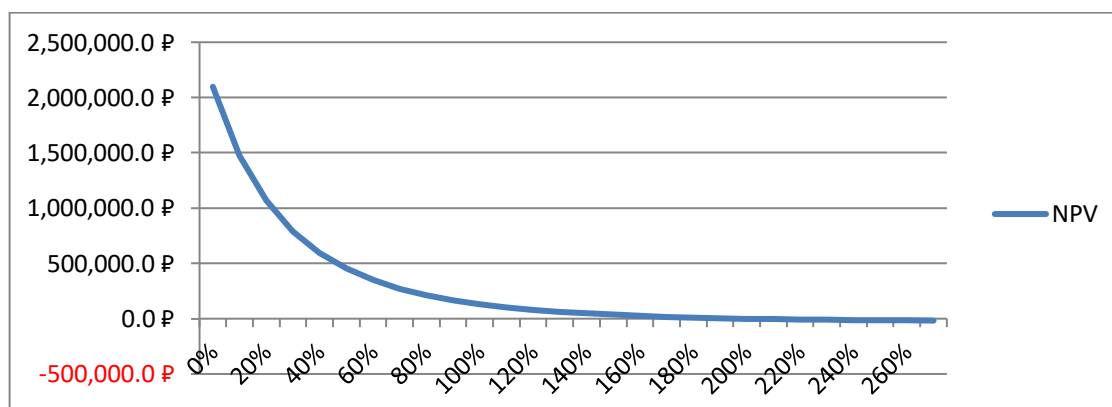


Рисунок 3.3 – Внутренняя норма доходности

4. Дисконтированный период окупаемости вычисляем по формуле 4.8.

$$DPB = \left(\frac{242\,274}{(1+0,29)^1} \right) / \frac{74\,600 + 1\,100\,548 + 1\,109\,719}{3} = 0,25$$

0,25 x 12 = 3мес.

DBP = 3 месяца. Дисконтированный показатель больше, чем недисконтированный показатель, что соответствует правильности расчета.

5. Модифицированная внутренняя норма прибыли (MIRR). Вычисляем по формуле 4.9.

$$MIRR = ((960\,000 \times (1+0,29)^{1-3} + 5\,760\,000 \times (1+0,29)^{2-3} + 6\,840\,000 \times (1+0,29)^{3-3} / 242\,274 / 1 + 621\,492 \times (1+0,29)^{1-3} - 3\,928\,578 \times (1+0,29)^{-1} - 4\,047\,378 \times (1+0,29)^0) - 1 = 960\,000 \times (1,29)^{-2} + 5\,760\,000 \times (1,29)^{-1} + 6\,840\,000 \times (1,29)^0 / 1 + 621\,492 \times (1,29)^{-2} - 3\,928\,578 \times (1+0,29)^{-1} - 4\,047\,378 \times (1,29)^0 = 1,6$$

Модифицированная внутренняя норма прибыли равняется 1,6, что позволяет считать проект приемлемым.

6. Чистая терминальная стоимость (NTV). Вычисляем по формуле 4.10.

$$NTV = 74\,600 \times (1,29)^{-2} + 1\,100\,548 \times (1,29)^{-1} + 1\,109\,719 \times (1,29)^0 - 242\,274 \times (1+0,29)^{1-3} = 1\,862\,097,6$$

В таблице 3.18 приведена сводная таблица для всех дисконтированных показателей.

Таблица 3.18–Дисконтированные показатели эффективности

Показатель	Значение
Чистый дисконтированный доход (NPV)	2 097 058
Дисконтированный индекс доходности (DPI)	1,92
Дисконтированный период окупаемости (DPB)	3
Внутренняя норма доходности (IRR)	200
Модифицированная внутренняя норма прибыли (MIRR)	1,6
Чистая терминальная стоимость (NTV)	1 862 097, 6

Таким образом, мы можем сказать, что дисконтированные и недисконтированные показатели эффективности инвестиционного

проект творческой студии для детей «Кроха АРТ» соответствуют тем значениям, которые позволяют считать проект эффективным.

3.3 Оценка рисков проекта по созданию творческой студии «Кроха АРТ»

Среди основных факторов риска и барьеров, которые могут помешать успешному старту бизнеса арт-студии «Кроха АРТ»:

1. Сложность в поиске хороших педагогов-консультантов (проблема найти хорошие кадры, обучить их, мотивировать работать с детьми и осуществлять продажи товаров для творчества).

2. Сложность в привлечении новой аудитории (в настоящее время очень много услуг предоставляется для детей, нужно стараться выделяться, привлекать и удивлять своего клиента, чтобы быть всегда в тренде и пользоваться спросом);

3. Наличие спроса со стороны родителей в (спрос на услуги для развития детей по предлагаемой цене, в удобном месте, в удобное время).

4. Потенциальное расширение сферы услуг (дополнительные продажи наборов для творчества и предоставление дополнительных услуг).

5. Наличие спроса со стороны партнёров на организацию площадки, где можно оставлять детей на время, пока родители занимаются досугом.

Проведем SWOT-анализ для предприятия «Кроха АРТ».

К сильным сторонам (S) мы отнесем качество предоставления услуг, доступные цены, широкий спектр предлагаемых услуг, индивидуальный подход к каждому ребенку, квалифицированный, творческий персонал, удобное расположение студии, высокая заинтересованность сотрудников в развитии компании, стабильное финансовое положение компании, большой объем выручки вследствие популярности оказываемых услуг.

К слабым сторонам (W) отнесем то, что компания начинающая, со слабой рекламной кампанией, отсутствие постоянных клиентов, недостаток оборудования для обеспечения некоторых техник творчества, репутация предприятия еще не сформирована, отсутствие филиалов.

Возможностями (О) являются: разнообразный спектр предоставляемых услуг, спрос на услуги дополнительного образования детей, развитие рекламных технологий и снижение их стоимости, совместные проекты с конкурентами, выход на новые региональные рынки, появление филиалов предприятия.

Угрозами (Т) может быть то, что спрос на услуги зависит от творческой деятельности клиентов, так же основной конкурент, который располагается в том же торговом центре, появление новых конкурентов и их активной деятельности, экономическая нестабильность в экономике страны, направления творчества, которые невозможно произвести в творческой студии, изменение потребностей и вкуса потребителей.

В таблице 3.19 представим выводы, SWOT-анализа, при помощи сводной, по каждому рассматриваемому пункту.

Таблица 3.19–SWOT-анализ

	О	Т
S	В связи с возрастающим спросом на услуги детского образования и возможностью клиентов оплатить данные услуги планируется удовлетворить потребности клиентов за счет квалифицированного персонала, заинтересованного в своей работе и совершенно нового современного оборудования.	Высокий уровень квалификации персонала современных техник для творчества позволит «безболезненно» войти на рынок и составить достойную конкуренцию существующим фирмам.
W	Отсутствие своей клиентской базы может компенсироваться возрастающим спросом на услуги, возможно клиенты конкурентов воспользуются нашими услугами для сравнения с существующими предложениями. Малая известность фирмы, ее не сформировавшаяся репутация могут помешать нам выйти на рынок.	Трудности выхода на рынок из-за отсутствия постоянных клиентов, а также наличия уже известного клиентам конкурента, зарекомендовавшего себя на данном рынке.

Проведем PEST-анализ для творческой студии «Кроха АРТ» в таблице 3.20, в котором отразим политические, социальные, экономические и технико-технологические факторы.

Таблица 3.20–Стратегический анализ внешней среды организации PEST-анализ

Факторы		Важ- ность	Влия- ние	Ранг
Политико-правовые				
1	Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства» и «Об образовании в РФ»: – изменение положений закона, ужесточение его требований	0,8	4	3,2
2	Порядок регулирования цен (тарифов) на услуги дополнительного образования, предоставляемых муниципальными предприятиями г. Челябинска: – влияние изменений цен на дополнительное образование детей муниципальными предприятиями влечет за собой изменение цен у частных предпринимателей	0,6	-2	-1,2
3	Налоговая политика: – возможно повышение налогов, следовательно, повышение цен на предоставляемые услуги	0,5	-3	-1,5
Экономические				
1	Экономический кризис в России: – начало кризиса с 2014 года; – ослабление рубля по отношению к иностранным валютам, вызванное снижением мировых цен на нефть; – средний курс доллара за 2016 год ЦБ РФ – 67,19 руб., за 2017 год ЦБ РФ – 58,35 руб.	1	-4	-4
2	Повышение уровня инфляции: – в 2017 Россия занимает 9 место по уровню инфляции в мире;– в январе 2017 года уровень инфляции в России составил 0,62%, что на 0,10 меньше, чем в феврале 2015 года. Вместе с этим, инфляция с начала 2017 составила 0,84 %	0,6	-3	-1,8
3	Ключевая ставка понижается, это делает кредиты доступнее для населения: – ключевая ставка ЦБ РФ в 2017 году составляет 9,75%	0,7	2	1,4
4	Снижение уровня доходов населения по Челябинской области [4]: – средняя з/п в июне 2016 года – 27337 руб.;; в 2017 году – 22854 руб.	0,6	-4	-2,4
5	Высокая конкуренция и повышение уровня конкуренции по Челябинску в торговых центрах: – по Челябинску существуют шесть крупных конкурентов, занимающих лидирующие позиции; – открытие в торговом городе «Алмаз» подобных студий	0,5	-3,5	1,75
6	Сбои в поставке материалов для творчества: – сбои приводят к полному или частичному отказу от некоторых видов творчества на определенный срок	0,3	-2,5	-0,75

Продолжение таблицы 3.20 –Стратегический анализ внешней среды
организации PEST-анализ

Социокультурные				
1	Повышение рождаемости: – по статистике в Челябинске в 2016 году уровень рождаемости превысил уровень смертности	0,5	4	2
2	Любовь к шопингу родителей в крупных торговых центрах	0,8	5	4
3	Изменения вкусов, предпочтений потребителей: – необходимо постоянно отслеживать предпочтения потребителей, вводить новые технологии творчества и убирать из ассортимента непопулярные виды творчества, это поможет избежать резкого снижения объема продаж.	0,6	-3	-1,8
4	Спад покупательской активности: – Привычка экономить на услугах квалифицированных специалистов	0,3	-4,5	-1,35
5	Желание родителей отдать ребенка на занятия к высококвалифицированному преподавателю	0,6	5	3
6	Увеличение численности населения Челябинска – на 2016 год численность составила 1 191 994 чел, на 2017 год – 1 198 858 чел.	0,7	4	2,8
7	Улучшение уровня жизни населения	0,3	3,5	1,05
8	Репутация предприятия – Творческая студия «Кроха АРТ» должна занять высокие позиции на конкурентном рынке.	0,8	5	4
Технологические				
1	Развитие и разработка новых видов творчества для творческой студии – для удержания своих постоянных клиентов и привлечения новых, необходимо постоянно модифицировать ряд предоставляемых услуг	0,6	4,5	2,7
2	Доступность современных технологий, когда родители могут позволить детям развиваться через интернет.	0,8	4	3,2

Проведем анализ безубыточности проекта, который служит одним из самых важных элементов информации, используемой при оценке эффективности проектов. Инвестору проекта необходимо знать, при каком объеме производства

он становится безубыточным, то есть следует установить такую критическую точку, ниже которой предприятие теряет доходы, а выше – получает их.

Точку безубыточности рассчитаем по формуле 1.11

В нашем проекте показатели равны: $FC = 546\,492$ руб.; $P = 500$ руб. (за 3 часа); $AVC = 250$ руб.

При таких показателях точка безубыточности будет равна:

$$BEP = 546\,492 / (500 - 250) = 2186 \text{ занятия.}$$

Таким образом, при посещении 2186 занятий в творческой студии мы окупим свои издержки: предприятие не будет нести убытков, но и прибыли пока приносить не будет. Также можно определить точку безубыточности в стоимостном выражении:

$$BEP = 2\,186 \times 500 = 1\,093\,000 \text{ руб.}$$

Далее построим график безубыточности для нашего проекта (рисунок 3.4):

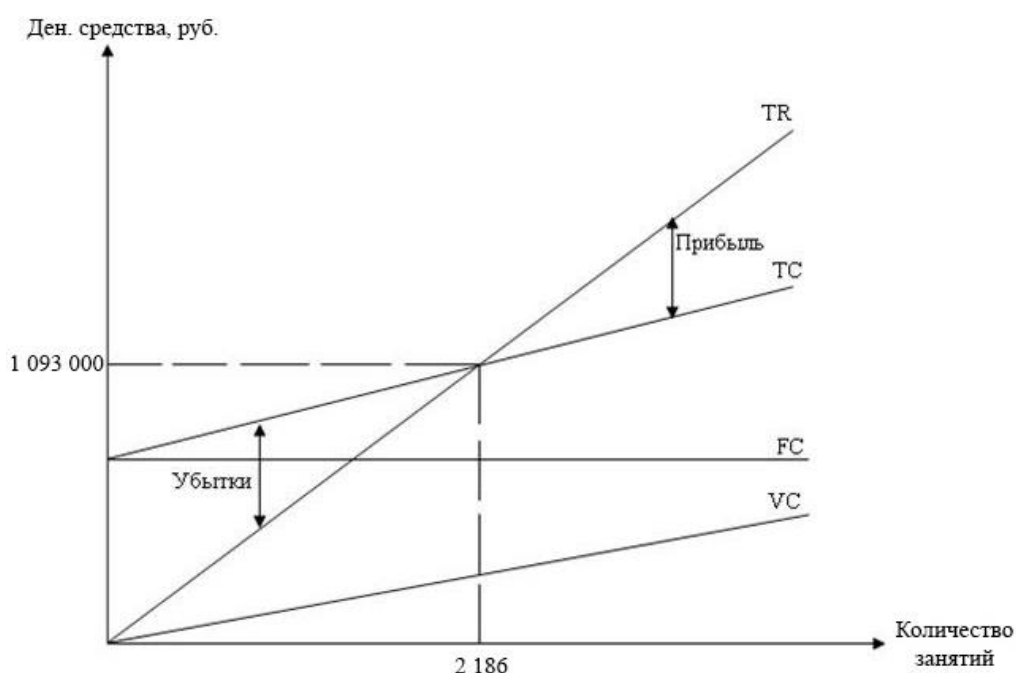


Рисунок 3.4 – Точка безубыточности

Таким образом, как только посещения составят 2 186 занятий со средним чеком 500 руб. в творческой студии, предприятие покроет свои убытки и начнет получать прибыль.

Проведем анализ чувствительности проекта, который заключается в оценке влияния изменения исходных параметров проекта на конечные его характеристики. С помощью анализа чувствительности на базе полученных данных можно установить наиболее приоритетные с точки зрения риска факторы.

Анализ чувствительности проекта:

1) к изменению уровня среднего чека:

Таблица 3.21–Чувствительность проекта к изменению уровня среднего чека

Изменение фактора	Фактор (P), руб.	
	до изменения	после
– 20%	350	280
– 10%	350	315
+ 10%	350	385
+ 20%	350	420

Для проведения анализа чувствительности проекта к изменению выручки по годам возьмем показатели выручки, равные:

в 2017 году 960 000 руб.;

в 2018 году 5 760 000 руб.;

в 2019 году 6 840 000 руб.

Таблица 3.22–Анализ чувствительности проекта к изменению выручки

Период	До изменения	Выручка, руб.			
		– 20%	– 10%	+ 10%	+ 20%
2017	960 000	768 000	864 000	1 056 000	1 152 000
2018	5 760 000	4608 000	5184 000	6336 000	6 912 000
2019	6 840 000	5 472 000	6 156 000	7 524 000	8 208 000

Также рассчитаем денежные потоки предприятия (CF) за каждый период после изменения цен:

Недисконтированный денежный поток:

CF₂₀₁₇ = 96 234 руб.;

CF₂₀₁₈ = 1 831 422 руб.;

CF₂₀₁₉ = 2 382 222 руб.

Таблица 3.23 Анализ чувствительности проекта к изменению недисконтированного денежного потока.

Период	До изменения	Денежный поток, руб.			
		- 20%	- 10%	+ 10%	+ 20%
2017	96 234	76987	86611	105857	115481
2018	1 831 422	1465138	1 648280	2014564	2197706
2019	2 382 222	1905778	2 144000	2 620444	2 858666

Дисконтированный денежный поток:

CF 2017 = 74 600руб.;

CF 2018 = 1 100 548руб.;

CF2019 = 1 109 719руб.

Таблица 3.24–Анализ чувствительности проекта к изменению дисконтированного денежного потока

Период	До изменения	Денежный поток, руб.			
		- 20%	- 10%	+ 10%	+ 20%
2017	74 600	59 680	67 140	82 060	89520
2018	1 100 548	880 438	990 493	1210 603	1320658
2019	1 109 719	887 775	998 747	1 220691	1 331663

Тогда NPV проекта будет равен:

Таблица 3.25– Изменения NPV после изменения среднего чека:

Изменение фактора	Фактор (p), руб.		NPV, руб.	
	до изменения	после	до	после
- 20%	350	280	1 746 238	-189 639
- 10%	350	315	1 746 238	625 495
+ 10%	350	385	1 746 238	2 255 763
+ 20%	350	420	1 746 238	3 070 898

2) к изменению постоянных издержек.

Таблица 3.26– Изменение NPV и FC проекта

Изменение фактора	Фактор (FC), руб.		NPV, руб.	
	до изменения	после	до	после
- 20%	546 492	437 193,6	1 680 851	1 344 681
- 10%	546 492	491 842,8	1 680 851	1 512 766
+ 10%	546 492	601 141,2	1 680 851	1 848 936
+ 20%	546 492	655 790,4	1 680 851	2 017 021

Таблица 3.27 Изменение средних переменных издержек:

Изменение фактора	Фактор (AVC), руб.	
	до изменения	После
-20%	250	200
-10%	250	225
10%	250	275
20%	250	300

Далее построим график анализа чувствительности (рисунок 3.5):

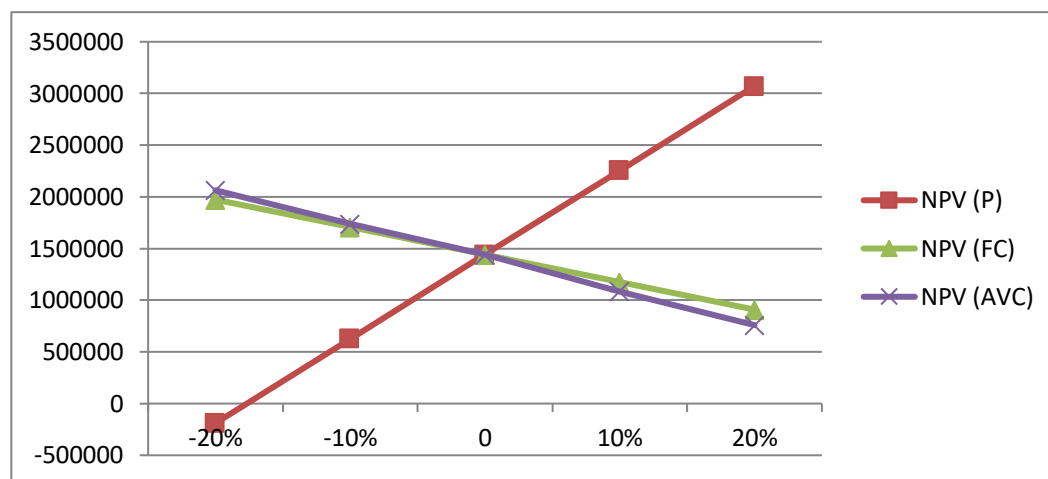


Рисунок 3.5 – График чувствительности NPV к изменению уровня среднего чека

Наиболее существенное влияние на показатель NPV оказывает величина среднего чека. Следовательно, чтобы обезопасить проект, предприятию необходимо разработать грамотную ценовую политику, проводить различные акции и предоставлять скидки, а также пополнять ассортимент продаваемых товаров.

Таким образом, проанализировав показатели эффективности проекта по открытию творческой студии «Кроха АРТ», мы можем сказать, что проект целесообразен и все показатели являются приемлемыми и соответствуют тем значениям, которые позволяют считать проект эффективным. Проведя анализ рисков и чувствительности, мы выяснили, что проект подвержен рискам. Чтобы обезопасить проект, предприятию необходимо разработать грамотную ценовую политику. Инвестиционный проект по открытию творческой студии «Кроха АРТ» в ТГ «Алмаз» города Челябинска эффективен.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В выпускной квалификационной работе был разработан инвестиционный проект по открытию творческой студии для детей «Кроха АРТ» в торговом городе «Алмаз» в городе Челябинске. В ходе исследования проводился анализ международного и внутреннего рынка образовательных услуг. Различные статистики отмечают интерес родителей и их детей к услугам дополнительного образования. В Челябинской области дети начинают посещать кружки и секции уже с трёх лет.

Цель работы достигнута, так как были изучены и обобщены теоретические и практические вопросы инвестиций и инвестиционной деятельности, на основе которых оценена инвестиционная привлекательность проекта по созданию творческой студии. В ходе исследования оценивалась эффективность рассматриваемого проекта с помощью простых и дисконтированных показателей. Расчеты показали эффективность и приемлемость проекта. Он вполне может приносить довольно высокий доход. Также стоит отметить, что период окупаемости инвестиционного проекта составляет 3 месяца.

Анализ чувствительности проекта говорит о том, что данный проект имеет высокие показатели эффективности, но при этом чувствителен к изменениям цен. Следовательно, чтобы обезопасить проект, предприятию необходимо разработать грамотную ценовую политику.

Также выполнены задачи, поставленные перед работой:

1. Изучены теоретические основы инвестиций и инвестиционной деятельности предприятия.
2. Рассмотрен рынок образовательных услуг, направленных на творческое развитие ребёнка (5–15 лет) на Международном рынке, в России и в Челябинской области.
3. Проведен анализ инвестиционной привлекательности проекта по созданию творческой студии для детей «Кроха АРТ» в торговом городе «Алмаз», город Челябинск.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Федеральный закон от 25.02.1999 г. № 39–ФЗ (ред. от 12.12.2011) «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» (с изменениями и дополнениями). Официальный сайт компании «КонсультантПлюс» // <http://www.consultant.ru/document/22142/>
2. Федеральный закон от 09.07.1999 г. № 160–ФЗ (ред. от 06.12.2011) «Об иностранных инвестициях в Российской Федерации» (с изменениями и дополнениями). Официальный сайт компании «КонсультантПлюс» // http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_16283/
3. Абрамов, С.И. Инвестирование: учеб. для вузов / С.И. Абрамов – М.: Центр экономики и маркетинга, 2015. – 342 с.
4. Алексеев, И.С. Внешнеэкономическая деятельность / И.С. Алексеев. – М.: Дашков и Ко, 2011. – 304 с.
5. Аликаева, М.В. Источник финансирования инвестиционного процесса: учеб. для вузов / М.В. Аликаева – М.: Финансы, 2013 –276 с.
6. Аскинадзи, В.М. Инвестиционное дело: учеб. для вузов / В.М. Аскинадзи, В.М. Максимова – М.: Университетская книга, 2012. – 241 с.
7. Андрианов, А.Ю. Инвестиции: учебник / А.Ю. Андрианов, С.В. Валдайцев, П.В. Воробьёв и др.; отв. ред. В.В. Ковалёв, В.В. Иванов, В.А. Лалин. – М.: Проспект, 2013. – 171 с.
8. Ахинов, Г.А. Экономика общественного сектора: учебник / Г.А. Ахинов, И.Н. Мысляева. – М.: ИНФРА–М, 2013. – 331 с.
9. Бабанов, А.В. Классификация факторов, формирующих инвестиционную привлекательность региона / А.В. Бабанов // Экономический журнал. – М.: РГГУ, 2012, – № 4 (28).
10. Балдин, К.В. Инвестиции в инновации: учебное пособие / К.В. Балдин, И.И. Передеряев, Р.С. Голов. – 2-е изд. – М.: Дашков и Ко, 2011. – 238 с.
11. Басовский, Л.Е. Экономическая оценка инвестиций: учебное пособие / Л.Е. Басовский, Е.Н. Басовская. – М.: ИНФРА–М, 2013. – 241 с.

12. Бовин, А.А. Управление инновациями в организациях: учеб. пособие / А.А. Бовин, Л.Е. Чередникова, В.А. Якимович. – 3-е изд., – М.: Омега–Л, 2012. – 415 с.
13. Бочаров, В.В. Инвестиции: учеб. для вузов / В.В. Бочаров. – СПб.: Питер, 2013. – 384 с.
14. Бланк, И.А. Инвестиционный менеджмент: учебный курс / И.А. Бланк. – Киев: Эльга–Н, Ника-Центр, 2014. – 448 с.
15. Боргоякова, Н.В. Экономическая оценка инвестиций: метод. указания / Н.В. Боргоякова. – Красноярск: Сиб. федер. ун–т; ХТИ –филиал СФУ, 2011. –20 с.
16. Волосов, А.И. Управление эффективностью государственных инвестиций на основе государственно-частного партнерства/ А.И. Волосов. – СПб.: ГУАП, 2014. – 215 с.
17. Вознесенская, Н.Н. Иностраные инвестиции: Россия и мировой опыт (сравнительно-правовой комментарий) / Н.Н. Иванов – М.: Контракт; ИНФРА–М, 2014. – 250 с.
18. Гончаренко, Л.П. Менеджмент инвестиций и инноваций: учебник / Л.П. Гончаренко. – М.: КНОРУС, 2015. – 253 с.
19. Деева, А.И. Инвестиции: учебное пособие / А.И. Деева. – М.: Экзамен, 2011. – 436 с.
20. Дмитриев, М.Н. Количественный анализ риска инвестиционных проектов / М.Н. Дмитриев, С.А. Кошечкин. – М.: КНОРУС, 2012. – 272 с.
21. Емельянов, С.В. Инвестиционный анализ: оценка эффективности инвестиционных проектов. Оценка эффективности производственных и инфраструктурных подсистем / С.В. Емельянов. – М.: Инфра-М, 2013. – 136 с.
22. Еремина, С.Л. Мировой рынок образовательных услуг. Состояние и структура / Еремина, С.Л., Яловеги И.Е. № 6 за 2013 г. [Электронный ресурс] // <http://cyberleninka.ru/APTicle/n/mirovoy-rynok-obrazovatelnyh-uslug-sostoyanie-i-struktura> (дата обращения 6.12.17)

23. Зубченко, Л.А. Иностранные инвестиции и экономический рост России / Л.А. Зубченко // Экономические и социальные проблемы России. – 2013, – № 1. – 45 с.
24. Ивашковский, С.Н. Экономика: микро и макроанализ: учеб.практ. пособие / С.Н. Ивашковский. – М.: Дело, 2014. – 360 с.
25. Игонина, Л.Л. Инвестиции: учеб. пособие / Л.Л. Игонина; под ред. В.А. Слепова. – М.: Юристъ, 2012. – 480 с.
26. Игошин, Н.В. Инвестиции. Организация управления и финансирование: учебник для вузов / Н.В. Игошин. – М.: ЮНИТИ–Дана, 2014. – 132 с.
27. Инвестиции: учебное пособие / под ред. В.В. Ковалева. – М.: Проспект, 2011. – 320 с.
28. Инвестиции: учебное пособие / под ред. М.В. Чиненова. – М.: КНОРУС, 2011. – 368 с.
29. Инвестиционный менеджмент: учебник / Н.Д. Гуськова, И.Н. Краковская, Ю.Ю. Слушкина, В.И. Маколов. – М.: КНОРУС, 2012. – 420 с.
30. Касьяненко, Т.Г. Экономическая оценка инвестиций: учебник и практикум / Т.Г. Касьяненко, Г.А. Маховикова. – Люберцы: Юрайт, 2016. – 559 с.
31. Керимов, В.Э. Анализ соотношения «затраты, объем, прибыль» / В.Э. Керимов, О.А. Рожнецкий // Соцум. – 2011, – № 4. – 227 с.
32. Киселева, О.В. Инвестиционный анализ / О.В. Киселева, Ф.С. Макеева. – М.: КНОРУС, 2011. – 208 с.
33. Колмыкова, Т.С. Инвестиционный анализ: учеб. пособие / Т.С. Колмыкова. – М.: ИНФРА–М, 2011. – 204 с.
34. Ковалёва, Т.М. Коммерческая оценка инвестиций / Т.М. Ковалёва. – М.: КНОРУС, 2012. – 704 с.
35. Корчагин, Ю.А. Инвестиции и инвестиционный анализ / Ю.А. Корчагин, И.П. Маличенко. – М.: Феникс, 2011. – 104 с.
36. Кочетков, И.О. О государственной поддержке инвестиционной деятельности // Экономист. – 2012, – № 12. – 67 с.

37. Кузнецов, Б.Т. Инвестиции / Б.Т. Кузнецов. – М.: Юнити–Дана, 2011. – 231 с.
38. Курпаяниди, К.И. Актуальные вопросы оценки инвестиционной привлекательности и факторы активизации инвестиционных потоков // Экономика, предпринимательство и право. – 2011. – № 3.– 54 с.
39. Куренкова, А.С. Составляющие инвестиционного климата и методы его оценки // Российское предпринимательство. – 2011. – № 6. (185). – 83 с.
40. Лилев, Н. Инвестиционная привлекательность предприятия / Н. Лилёв. – М.: Лаборатория книги, 2012.– 159 с.
41. Линёв, Л.Г. Социализация через неформальное образование: внеклассная деятельность российских школьников / Л.Г. Линёв // НИУ ВШЭ «Вопросы образования». 2014.– № 3. – 77 с.
42. Лукасевич, И.Я. Инвестиции: учеб. для вузов / И.Я. Лукасевич. – М.: 2013. – 212 с.
43. Липсиц, И.В. Инвестиционный анализ. Подготовка и оценка инвестиций в реальные активы: учебник / И.В. Липсиц, В.В. Коссов. – М.: НИЦ ИНФРА–М, 2013. – 320 с.
44. Мельников, Р.М. Экономическая оценка инвестиций: учебное пособие / Р.М. Мельников. – М.: Проспект, 2014. – 264 с.
45. Меркулов, Я.С. Инвестиции: учебное пособие / Я.С. Меркулов. – М.: ИНФРА–М, 2011. – 420 с.
46. Мищенко, В.В. Инвестиционный менеджмент /В.В. Мищенко. – М.: КноРус, 2016. – 234 с.
47. Нешитой, А.С. Инвестиции: учеб. для вузов /А.С. Нешитой. – 6-е изд., перераб. и испр. – М.: Дашков и Ко, 2011. –372 с.
48. Орлова, Е.Р. Иностраные инвестиции в России: учеб. пособие / Е.Р. Орлова, О.М. Зарянкина. – 2 изд., испр. и доп. – М.: Омега–Л, 2012. – 203 с.
49. Очиллов, А.Р. Инвестиционная привлекательность компаний: вопросы адаптации к зарубежным стандартам // Вестн. бизнеса и политики. – 2017, – № 4.

50. Плотникова, А.М. Экономическая оценка инвестиций: учебное пособие / А.М. Плотникова, М.В. Слаутина. – М.: КноРус, 2013. – 304 с.
51. Российская экономика в 2015 году. Тенденции и перспективы. – М.: Институт Е.Т. Гайдара, 2016. – 178 с.
52. Россия в цифрах. 2015: крат. стат. сб. / Росстат. – М., 2012. – 204 с.
53. Руднев, А.В. Организация экспертизы и оценки региональных инвестиционных проектов / А.В. Руднев // Вестник университета (Государственный университет управления). – 2013, – № 1.
54. Савчук, В.П. Оценка эффективности инвестиционных проектов / В.П. Савчук // <http://www.cfin.ru>.
55. Серов, В.М. Инвестиционный менеджмент / В.М. Серов. – М.: Инфра-М, 2014. – 272 с.
56. Сироткин, С.Л. Экономическая оценка инвестиционных проектов / С.Л. Сироткин, И.Р. Кильчевская. – М.: ЮНИТИ–ДАНА, 2011. – 230 с.
57. Сухарев, О.С. Экономическая оценка инвестиций / О.С. Сухарев. – М.: Альфа–Пресс, 2013. – 351 с.
58. Теплова, Т.В. Инвестиции: учеб. для вузов / Т.В. Теплова. – М.: Юрайт, 2012. – 146 с.
59. Тихомирова, И.В. Инвестиционный климат в России: региональные риски / И.В. Тихомирова. – М.: Издатцентр, 2014. – 215 с.
60. Тронин, С.А. Инвестиционный процесс и инвестиционная привлекательность как показатели развития финансового менеджмента / С.А. Тронин; Министерство образования и науки Российской Федерации. – М.: Научные технологии, 2015. – 93 с.
61. Турманидзе, Т.У. Анализ и оценка эффективности инвестиций: учебник / Т.У. Турманидзе. – М.: ЮНИТИ, 2015. – 247 с.
62. Удалов, Д.А. Инвестиционная привлекательность как основной критерий для принятия инвестиционного решения. Сущность и проблемы её оценки в

условиях переходной экономики / Д.А. Удалов // Риск: Ресурсы. Информация. Снабжение. Конкуренция. – 2012, – № 4. – 63 с.

63. Фетисов, Г.Г. Региональная экономика и управление / Г.Г. Фетисов. – М.: НИЦ ИНФРА–М, 2012. – 144 с.

64. Финансово-кредитный энциклопедический словарь / под ред. А.Г. Грязновой. – М.: Финансы и статистика, 2012. – 216 с.

65. Финансовый ландшафт территории / ред. кол.: Татаркин А.И. (рук.) и др. – М.: Экономика, 2015. – 454 с.

66. Хасанов, И.В. Особенности формирования и реализации региональной инвестиционной политики в современной экономике: монография / И.В. Хасанов. – М.: Палеотип, 2011. – 228 с.

67. Хазанович, Э.С. Инвестиции: учеб. пособие / Э.С. Хазанович. – М.: КноРус, 2013. – 320 с.

68. Харламенко, Е.В. Количественный анализ рисков инвестиционного проекта / Е.В. Харламенко // Российское предпринимательство. – 2012, – № 5 (1).

69. Хейфец, Б.А. Климат для предпринимателей / Б.А. Хейфец // Прямые инвестиции. – 2012, – № 3. – 74 с.

70. Худякова, Т.А. Инвестиции и инвестиционный анализ: учебное пособие / Т.А. Худякова, А.В. Шмидт. – Челябинск: Изд. центр ЮУрГУ, 2015. – 73 с.

71. Чайникова, Л.Н. Методологические и практические аспекты оценки конкурентоспособности региона: монография. – Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2013. – 144 с.

72. Шапкин, А.С. Экономические и финансовые риски: оценка, управление, портфель инвестиций / А.С. Шапкин. – М.: Дашков и Ко, 2016. – 544 с.

73. Янковский, К.П. Инвестиции: учеб. для вузов / К. П. Янковский. – СПб.: Питер, 2012. – 368 с.

74. Воспитание детей в США [Электронный ресурс] // <http://ped-kopilka.ru/pedagogika/vospitanie-detei-v-ssha.html> (дата обращения 05.12.16г).

75. Интернет–портал Правительства России [Электронный ресурс] // <http://www.government.ru/stens/> (дата обращения 14.01.17г).
76. Как воспитывают детей в Германии? [Электронный ресурс] // <http://www.de-online.ru/forum/14-1894-1> (дата обращения 05.12.16г).
77. Как воспитывают детей в разных странах? [Электронный ресурс] // <http://genius-kids.ru/stati-2/> (дата обращения 09.12.16г).
78. Национальный институт системных исследований проблем предпринимательства [Электронный ресурс] // <http://www.nisse.ru/> (дата обращения 16.02.17г).
79. Официальный сайт Министерства экономического развития РФ [Электронный ресурс] // <http://www.economy.gov.ru/> (дата обращения 28.03.17г).
80. Официальный сайт Росстата [Электронный ресурс] // <http://www.gks.ru/> (дата обращения 19.04.17г).
81. Официальный сайт всероссийского центра изучения общественного мнения [Электронный ресурс] // <https://wciom.ru/> (дата обращения 25.03.17г).
82. Официальный сайт рейтингового агентства «РИА-Аналитика» [Электронный ресурс] // http://riarating.ru/regions_rankings (дата обращения 06.04.17г).
83. Творческая деятельность для развития ребенка [Электронный ресурс] // <http://klin-semya.jimdo.com/полезные-ненужности/творческая-деятельность-и-ее-ценность-для-развития-ребенка/> (дата обращения 13.01.17г).
84. Средняя заработная плата в России [Электронный ресурс] // <http://www.bbc.com/russian/news-36836705> (дата обращения 23.05.17 г).
85. Центральный банк Российской Федерации [Электронный ресурс] // <http://www.cbr.ru/>. (дата обращения 05.05.2017 г.)
86. Центр независимых социологических исследований [Электронный ресурс] <https://cisr.ru>. (дата обращения 10.05.2017 г.)
87. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] // <http://www.gks.ru/>. (дата обращения 05.05.2017 г.)

ПРИЛОЖЕНИЯ

ПРИЛОЖЕНИЕ А

АНКЕТА

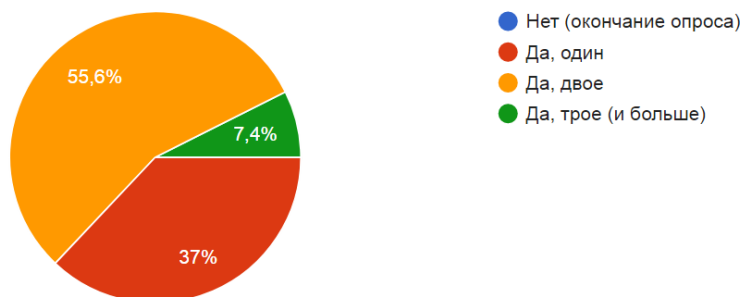
Здравствуйте! Кафедрой «Экономика и управление на предприятиях сферы услуг, рекреации и туризма» Южно-Уральского государственного университета проводится социологическое исследование с целью определения необходимости открытия детской творческой студии в торговом городе «Алмаз» г. Челябинск.

Данное исследование проводится анонимно, его результаты будут предоставлены только в обобщённом виде.

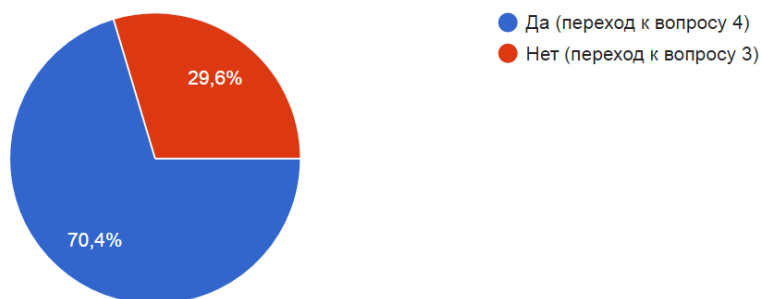
1. Есть ли у Вас дети?
 - А) Нет (*окончание опроса*)
 - Б) Да, один
 - В) Да, двое
 - Г) Да, трое (и больше)
2. Посещают ли Ваши дети кружки или секции?
 - А) Да (*переход к вопросу 4*)
 - Б) Нет (*переход к вопросу 3*)
3. По какой причине Ваши дети не посещают кружки/секции?
 - А) Высокая стоимость услуг
 - Б) Отдаленность кружков от места жительства
 - В) Не устраивает качество услуг
 - Г) Другое _____
4. Какие секции/кружки посещают Ваши дети?
 - А) Спортивные секции
 - Б) Творческие секции и кружки
 - В) Клуб интеллектуальных и развивающих игр
 - Г) Другое _____
5. Удовлетворены ли Вы месторасположением детских кружков?
 - А) Полностью удовлетворен
 - Б) Вполне удовлетворен
 - В) Скорее не удовлетворен
 - Г) Полностью удовлетворен
6. Оставляете ли Вы своих детей в комнатах развлечений в ТРК?
 - А) Каждый раз, когда посещаем ТРК
 - Б) Оставляли несколько раз
 - В) Оставляли один раз
 - Г) Ни разу не оставлял
7. Согласны ли Вы с тем, что комнаты развлечений необходимы в ТРК?
 - А) Полностью согласен
 - Б) Скорее согласен
 - В) Скорее не согласен
 - Г) Полностью не согласен
8. Что, по Вашему мнению, должна включать в себя комната развлечений в ТРК?
 - А) Спортивные снаряды
 - Б) Интеллектуальные и развивающие игры
 - В) Игровые приставки
 - Г) Материал для творчества
 - Д) Другое _____
9. Сколько, Вы готовы заплатить за час нахождения ребенка в комнате развлечений ТРК?
 - А) Менее 100 рублей
 - Б) 101–200 рублей
 - В) 201–300 рублей
 - Г) 300–400 рублей
 - Д) Более 401 рублей

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

1. Есть ли у Вас дети?



2. Посещают ли Ваши дети кружки или секции?



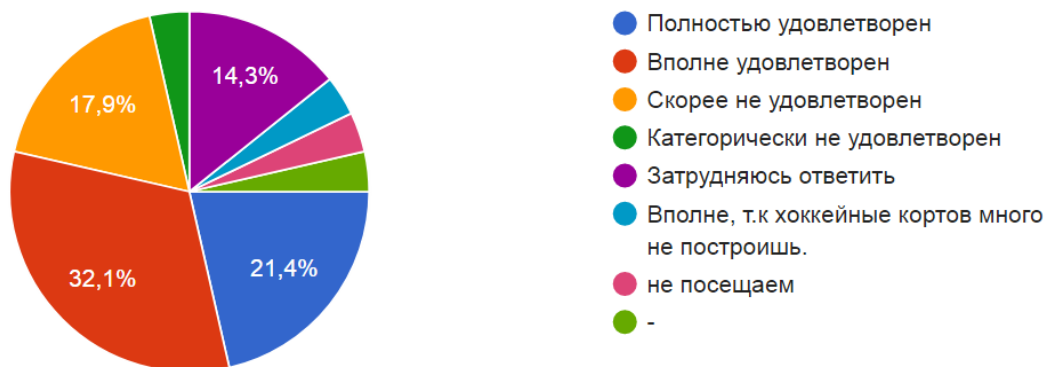
3. По какой причине Ваши дети не посещают кружки/секции?

Самым популярным ответом значился ответ отдаленность кружков от места жительства, также дополнительными причинами не посещения кружков родители назвали: нет времени, чтобы отводить детей и самостоятельные занятия.

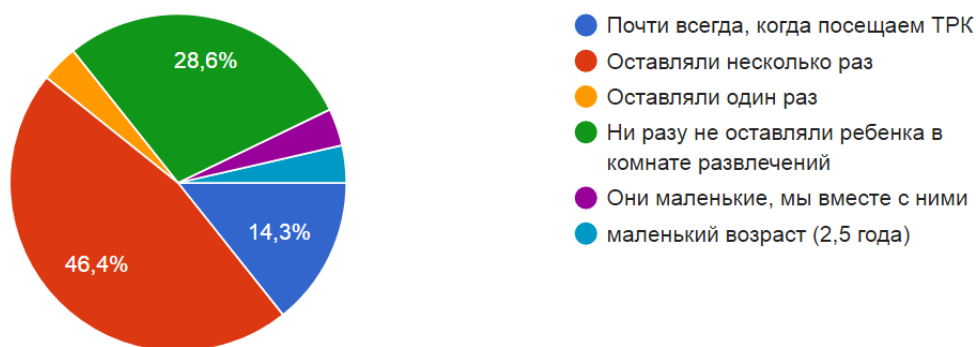
4. Какие секции/кружки посещают Ваши дети?

Спортивные секции – 86,4%, творческие секции – 68,2%, клуб интеллектуальных и развивающих игр – 45,5%.

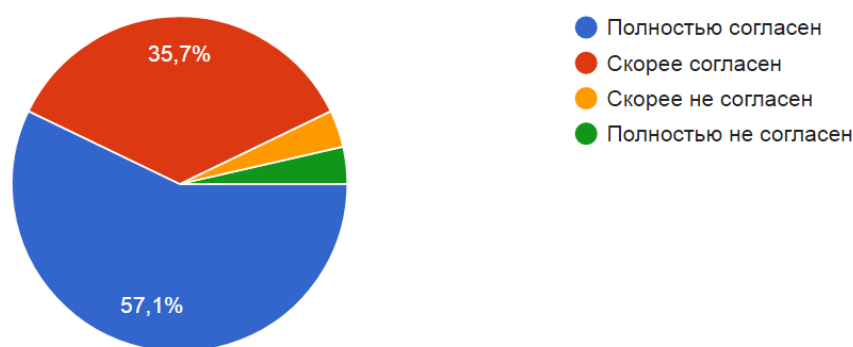
5. Удовлетворены ли Вы месторасположением детских кружков?



6. Оставляете ли Вы своих детей в комнатах развлечений в ТРК?



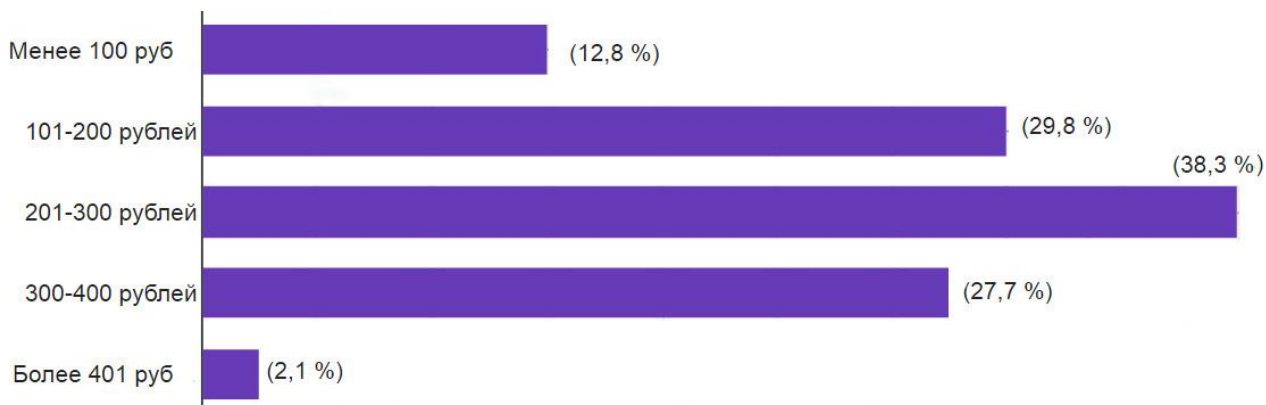
7. Согласны ли Вы с тем, что комнаты развлечений необходимы в ТРК?



8. Что, по Вашему мнению, должна включать в себя комната развлечений в ТРК?

82,1 % опрошенных сказали, что необходимы материалы для творчества и интеллектуальные и развивающие игры; 71,4% за спортивные снаряды. Высказаны мнения – хоть что, лишь бы безопасно для детей, развивающий ассортимент на выбор и не допускать пересечений детей старшего и младшего возраста для их безопасности.

9. Сколько, Вы готовы заплатить за час нахождения ребенка в комнате развлечений ТРК?



ПРИЛОЖЕНИЕ В

Таблица В1 – Медиаплан

МЕДИА НОСИТЕЛЬ	сен.17				окт.17				ноя.17				дек.17				январ.18				фев.18				кол-во выходов	средн. ст-ть ед-цы/партии	ст-ть всего за 6 месяцев
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4			
НАРУЖНАЯ РЕКЛАМА																											
вывеска	1																								1	10 000	10 000
печать и монтаж наружной рекламы					1				1						1				1				1		5	3 000	15 000
ИТОГО:	10 000,00 Р				3 000,00 Р				3 000,00 Р				3 000,00 Р				3 000,00 Р				3 000,00 Р						
ТЕЛЕВИДЕНИЕ																											
реклама на СТС Челябинск			1			1			1					1				1							5	5 50	27 500
ИТОГО:	5 500,00 Р				5 500,00 Р				5 500,00 Р				5 500,00 Р				5 500,00 Р				0,00 Р						
ИНТЕРНЕТ																											
создание сайта "под ключ" и продвижение в поисковых системах				1																					1	40 000	40 000
реклама в группе ВК "Алмаз"				1		1		1		1		1		1		1		1		1		1		1	11	350	3 850
ИТОГО:	40 350,00 Р				700,00 Р				700,00 Р				700,00 Р				700,00 Р				700,00 Р						
ОФОРМЛЕНИЕ И ЗНАКИ ИДЕНТИФИКАЦИИ																											
внутреннее оформление					1																1				2	8 000	16 000
ИТОГО:	0,00 Р				8 000,00 Р				0,00 Р				0,00 Р				0,00 Р				8 000,00 Р						

Окончание приложенияВ

ПОЛИГРАФИЯ																							
собственная полиграфия				1				1				1				1				4	1 620	6 480	
ИТОГО:	1 620,00 Р			1 620,00 Р			1 620,00 Р			0,00 Р			1 620,00 Р			0,00 Р							
СУВЕНИРЫ																							
VIP подарки								1								1				2	7 000	14 000	
мелкие сувениры								1								1				2	3 000	6 000	
ИТОГО:	0,00 Р			0,00 Р			10 000,00 Р			0,00 Р			10 000,00 Р			0,00 Р							
SMS-рассылки								1				1				1				1	5	400	2 000
ИТОГО:	0,00 Р			400,00 Р			400,00 Р			400,00 Р			400,00 Р			400,00 Р							
ОБЩИЙ ИТОГ ЗА МЕСЯЦ:	57 470,00 Р			19 220,00 Р			21 220,00 Р			9 600,00 Р			21 220,00 Р			12 100,00 Р					140 830		

