

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

РАБОТА ПРОВЕРЕНА

Рецензент, директор

_____/Швец Е.Б./

« ____ » _____ 2018 г.

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ

Зав. кафедрой, к.э.н., доцент

_____/Г.А.Худякова/

« ____ » _____ 2018 г.

Оценка инвестиционной привлекательности открытия батутного парка в
г.Златоуст

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
ЮУрГУ–38.03.02.2018. 082. ВКР

Руководитель, к.э.н., доцент

_____/Д.С.Лысенко/

« ____ » _____ 2018г.

Автор,

студент группы ЭУ-471

_____/Д.С.Абузьяров/

_____/_____ 2018г.

Нормоконтролер, ст.преподаватель

_____/М.Г.Ефимова/

« ____ » _____ 2018 г.

Челябинск 2018

АННОТАЦИЯ

Абузьяров Д.С. Оценка инвестиционной привлекательности открытия батутного парка в г.Златоуст. – Челябинск:ЮУрГУ, ЭУ-471,80 с., 10 ил., 25 табл., библиогр. список – 93наим.

Выпускная квалификационная работа выполнена с целью оценить инвестиционную привлекательность проекта по открытию батутного парка «На Высоте». Теоретическая часть выпускной квалификационной работы содержит в себе основные теоретические аспекты инвестиционного процесса, а также методы оценки инвестиционной привлекательности проектов, анализа безубыточности и чувствительности проекта. Практическая часть выпускной квалификационной работы включает в себя анализ зарубежного, отечественного и местного рынка батутных центров, моделирование входных параметров проекта: капитальных вложений, планируемых годовых общих издержек и выручки, расчет простых и дисконтированных показателей оценки инвестиционной привлекательности, анализ безубыточности и чувствительности проекта к рискам. В результате проведенной работы была произведена комплексная оценка инвестиционной привлекательности проекта по открытию батутного парка «На Высоте».

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	4
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ	
1.1 Сущность и ключевые элементы инвестиционной деятельности организации	6
1.2 Методы оценки инвестиционной привлекательности проект	15
1.3 Направления развития спортивных организаций	21
2 АНАЛИЗ ЗАРУБЕЖНОГО И ОТЕЧЕСТВЕННОГО ОПЫТА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БАТУТНЫХ ПАРКОВ	
2.1 Анализ зарубежного опыта батутных парков	25
2.2 Анализ отечественного опыта батутных парков	29
2.3 Маркетинговое обоснование открытия батутного парка в г.Златоуст	33
3 АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ	
3.1 Коэффициентный анализ показателей эффективности деятельности батутного парка «На Высоте»	47
3.2 Пути повышения эффективности и совершенствование деятельности батутного центра «На Высоте»	49
3.3 Оценка экономической эффективности предложенных мероприятий	57
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	72
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК	74

ВВЕДЕНИЕ

Батутный парк является объектом развлекательного и спортивного назначения, предоставляющий комплекс различных услуг. Особенностью работы батутного парка является использование системы абонементов. Абонемент дает возможность неограниченного времени пребывания на батуте в часы его работы и неограниченного количества посещений в период действия абонементов.

Каждое коммерческое предприятие стремится к тому, чтобы максимизировать прибыль, которую получает в процессе своей деятельности, а грамотное инвестирование в разнообразие услуг, посредством внедрения новой для предприятия услуги является средством на пути к достижению этой цели. Для того, чтобы был выбран наиболее прибыльный проект разнообразия услуг необходимо провести комплексную оценку его инвестиционной привлекательности, которую делят на две основные части: анализ рынка для обоснования перспективности того или иного проекта и непосредственно расчет экономических показателей, которые позволяют более конкретно оценить экономический потенциал и защищенность проекта от различных рисков.

В основе аналитического обоснования процесса принятия управленческих решений инвестиционного характера лежат оценка и сравнение объема предполагаемых инвестиций и будущих денежных поступлений. Поскольку сравниваемые показатели относятся к разным периодам, то ключевой проблемой здесь является их сопоставимость.

Также при оценке эффективности инвестиционного проекта необходимо учитывать фактор неопределенности: неполноту или неточность информации о будущих денежных потоках, возникновение рисков, способных существенно снизить прибыльность проекта. Для принятия решения по инвестированию в тот или иной проект необходимо провести инвестиционный анализ, представляющий собой комплекс методических и практических приемов и методов разработки, обоснования и оценки целесообразности осуществления инвестиций с целью принятия инвестором эффективного решения.

В рамках данной работы были использованы следующие методы исследования: анализ теоретических источников, анализ от зарубежного и отечественного опыта батутных центров, маркетинговый анализ, социологический опрос.

Объект работы: инвестиционный проект батутного парка «На Высоте»

Предмет работы: показатели инвестиционной привлекательности данного проекта.

Целью является разработка инвестиционного проекта открытия батутного парка «На Высоте».

Для достижения поставленной цели нужно последовательно решить следующие задачи:

- 1) рассмотреть теоретические аспекты инвестиционной деятельности;
- 2) рассмотреть методы оценки инвестиционной привлекательности проекта;
- 3) проанализировать зарубежный и отечественный опыт батутных центров;
- 4) смоделировать входные параметры инвестиционного проекта;
- 5) оценить экономическую привлекательность инвестиционного проекта батутного парка «На Высоте».

Практическая новизна данной работы заключается в разработке инвестиционного проекта батутного парка «На Высоте» для города Златоуст.

Работа состоит из введения, трёх глав, заключения, библиографического списка.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРАГНИЗАЦИИ

1.1 Сущность и ключевые элементы инвестиционной деятельности организации

Рынок батутных центров в Златоусте уже довольно насыщен, но спрос на класс премиум остается до сегодняшнего дня, удовлетворен всего на 20-30%. Отсутствие жесткой конкуренции позволяет местным батутным - центрам формировать цены без оглядки на стоимость услуг клубов-соперников.

На данный момент существуют несколько наиболее известных батутных центров «На Высоте», «Просто летай», «Икс Про» и «Отрыв» открылись уже давно и имеют прочные позиции на рынке.

Батутный центр «На Высоте» представляет собой отдельное строение. В этом здании расположены многочисленные площадки для занятия спортом.

В батутном центре находятся: батутная зона, скалодром, татами, теннисный стол, зона отдыха и др.

Площадь помещения 400м².

Инвестиционная деятельность является одной из наиболее важных сфер деятельности организации и представляет собой деятельность, связанную с вложением капитала в предприятие и осуществлением практических действий для достижения поставленных целей. Основная цель инвестиционной деятельности – это получение не только прибыли, но и какого-либо другого полезного эффекта. Инвестиционная деятельность является необходимым условием кругооборота средств предприятия, поэтому от того, как организован процесс анализа и отбора инвестиционных проектов на предприятии, зависит уровень успеха его инвестиционной деятельности.

Согласно Федеральному закону «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» под

инвестиционной деятельностью подразумевается вложение инвестиций, и осуществление практических действий в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта. Инвестиции не всегда связаны именно с вложением денежных средств. В качестве инвестиций могут выступать и такие ресурсы, как время, силы, а также здоровье. Инвестирование каких-либо ресурсов осуществляются в определённый объект или процесс, который через некоторое время даст определённый положительный результат. Таким образом, под инвестициями стоит понимать все виды имущественных и интеллектуальных ценностей, которые вкладываются в объекты предпринимательской или иных видов деятельности с целью получения прибыли и (или) другого социального эффекта.

Основой развития многих предприятий является наличие здоровой конкуренции между ними. Очень часто именно благодаря конкуренции предприятия снижают затраты на производство, осуществляют поиск новых технологий и методов производства товаров, осуществляют разработку новых видов продукции. Всё это невозможно осуществить без соответствующей инвестиционной деятельности. Поэтому инвестиционная деятельность предприятия является одной из важных сфер деятельности, направленных на его развитие.

Цели инвестиционной деятельности предприятия включают в себя совокупность определённых задач, которые необходимо решить, чтобы добиться определённого успеха. Основной целью инвестиционной деятельности предприятия выступает увеличение прибыли и благосостояния предприятия и его собственников. Также существуют внешние, внутренние и стратегические цели инвестиционной деятельности предприятия. Внутренние цели формулируются для решения некоторых проблем внутри предприятия. Внешние цели направлены на то, чтобы оценить результаты, которые могут быть получены в результате инвестиционной деятельности. Стратегические цели представляют собой результаты, которых компания стремится достичь в перспективе.

Для того чтобы руководитель организации мог оценить необходимость и инвестиционной деятельности и её результаты, нужно провести анализ эффективности инвестиционной деятельности предприятия. Данный анализ представляет собой неотъемлемую часть комплексного экономического анализа хозяйственной деятельности организации. Анализ эффективности инвестиционной деятельности выступает в качестве важнейшего инструмента обоснования решений, формирующих новые и укрепляющих старые конкурентные преимущества коммерческой организации.

На сегодняшний день привлечение инвестиций в реальный сектор экономики является вопросом её выживания. От того, как понимается процесс инвестиционной деятельности, зависит адекватность практических решений, которые принимаются на разных этапах инвестиционной деятельности. Одним из важных и ответственных этапов инвестиционного процесса является выбор предприятия и разработка проекта, в которые будут инвестированы определённые ресурсы. На выбор объекта инвестирования в основном влияет такая категория как «инвестиционная привлекательность проекта».

Под инвестиционной привлекательностью понимают совокупность объективных и субъективных характеристик, которые оказывают влияние на предпочтения конкретного инвестора в выборе того или иного объекта инвестирования. В качестве объекта инвестирования может выступать как отдельный проект, так и предприятие в целом, а также город, регион и так далее.

Основными компонентами инвестиционной привлекательности выступают обобщающие характеристики инвестиционных качеств конкретного объекта, которые оцениваются конкретными инвестором. Инвестиционная привлекательность может формироваться благодаря высокой конкурентоспособности продукции, рассматриваемой в инвестиционном проекте, клиентоориентированности предприятия, которая заключается в возможности наиболее полного удовлетворения запросов потребителя. Также достаточно большое значение для увеличения инвестиционной привлекательности

и имеет уровень инновационной деятельности предприятия.

Таким образом, инвестиционная привлекательность представляет собой экономическую категорию, которая характеризуется эффективностью использования имущества предприятия, его финансовой устойчивостью и платёжеспособностью, а также качеством и уровнем конкурентоспособности продукции предприятия.

Инвестиционный анализ целесообразно рассматривать, как самостоятельное направление экономического анализа. Данный анализ представляет собой процесс исследования экономической информации. Цель инвестиционного анализа состоит в объективной оценке целесообразности осуществления кратко и долгосрочных инвестиций, оценке уже достигнутого уровня инвестиционной привлекательности и финансовой устойчивости предприятия и его повышение. Также целью инвестиционного анализа выступает разработка базовых направлений инвестиционной политики предприятия.

В качестве основных задач инвестиционного анализа выступают следующие:

- комплексная оценка необходимости инвестиционной деятельности и наличия соответствующих условий для её проведения;
- обоснование выбора определённых источников финансирования этой деятельности и их цены;
- определение факторов, которые могут оказать влияние на отклонение фактических результатов инвестиционной деятельности от тех, что были запланированы ранее;
- выявление и оценка параметров рисков и доходности финансируемого проекта;
- принятие и оценка инвестиционных решений, которые способны повысить конкурентоспособность предприятия, а также будут согласованы с тактическими и стратегическими целями предприятия;
- контроль и оценка послеинвестиционной деятельности, а также разработка определённых рекомендаций по корректировке деятельности предприятия,

направленной на улучшение результатов инвестиционных мероприятий.

Основные приёмы и методы анализа инвестиционной привлекательности проекта являются средствами для детального исследования процессов и явлений в инвестиционной сфере. На основе данного исследования формулируются определённые выводы и рекомендации. Методы инвестиционного анализа направлены на разработку альтернативных вариантов решения задач и проблем проектирования и инвестиционной деятельности.

Определение эффективности инвестиционной деятельности, предусматривает всесторонний анализ. Анализ требует не только финансовой оценки, но и также экономической, юридической, организационной и технической оценок. При оценке инвестиционной привлекательности проекта необходимо руководствоваться некоторыми основными принципами, которые можно разделить на следующие категории:

- общие методологические принципы;
- методические принципы, которые ориентированы на оценку финансовой привлекательности проекта и учёт его особенностей;
- операционные принципы.

Общие методологические принципы предусматривают рассмотрение концепции проекта в целом, не учитывая его специфики. Используя методологические принципы необходимо анализировать такие критерии, как измеримость, выгодность, платность ресурсов, системность, комплексность, сравнимость, согласованность интересов и другие.

Принцип выгоды сообщает о том, что инвестиционный проект является эффективным, если его реализация выгодна его участникам. Таким образом, оценка эффективности инвестиционного проекта основывается на том, что затраты, необходимые для реализации проекта должны оцениваться не выше, чем получаемые результаты.

Принцип платности ресурсов подразумевает, что при оценке инвестиционной привлекательности проекта необходимо

учитывать ограниченность всех видов ресурсов и неограниченность потребностей в этих ресурсах. Все ресурсы, необходимые для реализации инвестиционного проекта могут быть использованы альтернативным образом в другом проекте, поэтому в процессе проектирования важно выбирать наиболее перспективные направления и оценивать возможности альтернативного использования имеющихся ресурсов.

Критерий системности подразумевает, что инвестиционный проект реализуется в условиях определённой среды (экономической, политической, социальной и т.д.). Поэтому для любого из участников эффективность проекта зависит от того, как он взаимодействует с общей системой. Это взаимодействие может привести к появлению различных внешних эффектов. Данные последствия могут быть как позитивными, так и негативными для экономических субъектов, которые не являются участниками инвестиционного проекта. Внешние последствия могут также возникать и при одновременной реализации нескольких проектов. Такие проекты являются взаимовлияющими. Однако, если при совместной реализации нескольких проектов не возникают дополнительные внешние эффекты, такие проекты воспринимаются как независимые.

Принцип комплексности оценки эффективности проекта подразумевает:

- учёт структуры и характеристик проектируемого объекта;
- рассмотрение всего жизненного цикла проекта;
- учёт всех наиболее существенных последствий проектной деятельности.

Эффективность проекта определяется затратами и результатами деятельности на протяжении всего жизненного цикла проекта. Одновременно на эффективность проекта также влияет и начальное положение, в котором находятся экономические субъекты, а также внешняя среда в начале жизненного цикла проекта. При оценке инвестиционного проекта необходимо учитывать все возможные последствия реализации проекта как экономические, так и внеэкономические.

Принцип сравнимости проектов утверждает, что любые два проекта являются

сравнимыми. При сравнении проектов (проекта А и проекта Б) может возникнуть только одна из трёх ситуаций:

- проект А предпочтительнее проекта Б;
- проект Б эффективнее проекта А;
- оба проекта являются одинаково эффективными

Критерий согласованности интересов участников проекта требует координации действий разных участников. Реализация проекта возможна в том случае, если проект принесёт выгоду для каждого участника. Участники проекта могут оценивать его с разных точек зрения, а их интересы и цели могут не совпадать. Однако повышение эффективности проекта для одного из участников не обязательно приводит к снижению эффективности данного проекта для другого участника. Интересы участников могут не совпадать, но также они не обязательно будут иметь противоположный характер. В любом случае, реализация инвестиционного проекта всё же требует некой координации действий его участников.

Методические принципы оценки инвестиционных проектов направлены на выявление специфики функционирования определённого хозяйственного механизма, определение степени влияния других участников на оценку проекта и поиск возможностей для согласования интересов участников, направленных на достижение общего решения.

Использование методических принципов подразумевает анализ таких категорий, как уникальность, динамичность, неполнота информации, структура капитала, временная ценность денег и другие.

Принцип уникальности говорит о том, что в любом проекте необходимо его специфику. Даже если оцениваемый проект имеет много общего с уже существующими проектами, к нему всё равно необходимо подходить как к уникальному проекту. Уникальность проекта может проявляться в любых его параметрах, например, в номенклатуре услугах, особенностях работы, месте расположения проектируемой организации, уровне сервиса и т.д.

Принцип динамичности говорит о том, что при оценке экономической эффективности инвестиционного проекта необходимо учитывать фактор времени.

Влияние данного фактора может проявляться в разных аспектах деятельности.

В ходе реализации проекта могут меняться его определённые параметры:

- структура объектов,
- технические и экономические показатели,
- технологические процессы и др.

С течением времени могут также претерпевать изменения характеристики экономической среды проекта такие, как валютные курсы, цены на сырьё и материалы, налоговые ставки и т.д. Также в процессе реализации проекта могут быть разрывы во времени между производством продукции и оплатой ресурсов. Данный факт необходимо учитывать при проектировании деятельности.

Принцип неполноты информации подразумевает, что оценка эффективности инвестиционного проекта производится в условиях неопределённости среды. Здесь имеет место неполная и неточная информация, как о самом проекте, так и об условиях реализации проекта во внешней среде.

Поэтому реализация инвестиционного проекта протекает в условиях определённого риска. Данный факт необходимо учитывать при разработке инвестиционного проекта, поиске необходимой информации, а также в процессе оценки экономической эффективности проекта и интерпретации полученных результатов.

Критерий структуры капитала говорит о том, что капитал, который используется в проекте, как правило, не бывает однородным. Обычно одна часть капитала является собственной, а другая – заёмной. Структура капитала является важным фактором в оценке эффективности инвестиционного проекта, т.к. собственный и заёмный капиталы имеют разные степени риска и отличаются по ряду других характеристик.

Ещё одним принципом, связанным с влиянием фактора времени, является принцип временной ценности денег. При проведении оценки экономической

эффективности проекта сопоставляются проектируемые затраты проекта с его результатами. Это означает необходимость сравнения разновременных денежных потоков. Для оценки экономической эффективности проекта необходимо разновременные денежные потоки привести к одному моменту времени, так как денежная единица, имеющаяся сегодня, обладает более высокой ценностью, чем та же самая денежная единица, которая ожидается к получению через какое-то время. Эта неравноценность обусловлена такими причинами как инфляция, риск неполучения ожидаемой суммы и оборачиваемость денежных средств. Уровнять денежные потоки можно с помощью процесса дисконтирования.

Операционные принципы оценки эффективности операционного проекта позволяют облегчить процесс оценки привлекательности инвестиционного проекта с информационно-вычислительной точки зрения. Использование операционных принципов позволяет анализировать проект с точки зрения таких критериев, как многостадийность оценки, моделирование, информационная и методическая согласованность, взаимосвязь параметров, и др.

Принцип многостадийности оценки эффективности инвестиционного проекта говорит о том, что оценка эффективности проекта и выбор лучшего варианта каждый раз должны производиться заново, с использованием новых, более точных методов. Это необходимо, т.к. разработка и реализация проекта обычно осуществляются последовательно, в несколько стадий. Исходная информация о проекте и его внешней среде обновляются и пополняются на каждой стадии. При этом состав альтернативных вариантов проекта также претерпевает изменения.

Принцип моделирования предполагает, что оценка экономической эффективности проекта производится путём моделирования процесса реализации проекта с учётом зависимостей между параметрами проекта и внешней среды.

Данный принцип основывается на анализе денежных потоков проекта, поэтому может использоваться только для оценки экономической эффективности. Оценка иных показателей эффективности (социальной, технической, экологической и др.) производится на основе анализа не только денежных потоков проекта, но и

других параметров и характеристик инвестиционного проекта. Оценка эффективности реальных инвестиционных проектов предполагает варианты расчёты большого числа взаимосвязанных показателей. Без использования компьютерных технологий такой анализ осуществить практически невозможно.

Критерий взаимосвязи параметров проекта предполагает, что при разработке и оценке различных вариантов проекта необходимо учитывать, что изменение каких-либо параметров, как правило, ведёт к изменению других. Даже если подобные изменения носят локальный характер их необходимо рассматривать и учитывать так, если бы речь шла об оценке инвестиционной привлекательности совершенно нового проекта.

Таким образом, для осуществления более качественного анализа эффективности проекта, анализ эффективности инвестиционной деятельности должен опираться на общие основные принципы оценки эффективности, которые подразделяются на методологические, методические и операционные принципы.

1.2 Методы оценки инвестиционной привлекательности проекта

Эффективность инвестиционного проекта – это категория, которая выражается в соответствии результатов и затрат проекта целям и интересам его участников, включая в необходимых случаях государство и население.

Для оценки экономической эффективности и коммерческой состоятельности инвестиционного проекта используются его денежные потоки.

Методы анализа эффективности инвестиций используются для решения следующих задач, как определение уровня эффективности независимого инвестиционного проекта для его принятия или отклонения, а также определение уровня эффективности альтернативных проектов для оценки возможности принятия одного из них.

Эффективность инвестиционного проекта характеризуется системой показателей, которые отражают соотношение затрат и результатов проекта

применительно к интересам его участников.

Выделяют два метода оценки экономической эффективности инвестиционного проекта:

- простой метод оценки эффективности;
- оценка эффективности проекта с помощью метода дисконтирования денежных потоков.

Оценка эффективности инвестиций на основе простого метода предполагает расчёт таких показателей как:

- чистый доход проекта (NV – NetValue);
- средняя норма прибыли по проекту (ARR – Averagerateofreturn);
- недисконтированный период окупаемости проекта (PB – Payback Period);
- недисконтированный индекс доходности проекта (PI – Profitability index).

Простой метод оценки эффективности инвестиционного проекта может быть использован для оценки проектов, срок осуществления которых не более одного года, либо для проектов с равномерными денежными потоками (равномерными инвестициями и равномерным поступлением прибыли). Простой метод также используется для предварительной экспресс-оценки эффективности инвестиционных проектов.

Чистый доход (NV) проекта – разница между суммарными притоками и оттоками денежных средств по проекту. Данный показатель характеризует эффективность инвестиций в абсолютных значениях (без учета временной стоимости денег).

Средняя норма прибыли (ARR) по проекту показывает среднюю величину прибыльности проекта и характеризует доходность его инвестиций. Простая норма прибыли показывает, сколько рублей чистой прибыли в среднем в месяц, квартал или год приходится на каждый рубль осуществлённых инвестиций.

Норма прибыли зависит от стоимости собственного капитала, средней нормы прибыли по данной отрасли и нормы прибыли конкретной компании. Единого уровня приемлемости нормы доходности не существует, он варьируется в

зависимости от отрасли. Проект считается приемлемым, если средняя норма прибыли является приемлемой для выбранного вида деятельности.

Недисконтированный период окупаемости проекта (PB) – это время, которое требуется для покрытия начальных инвестиций за счет чистого денежного потока, генерируемого инвестиционным проектом.

Проект можно считать приемлемым к реализации, если показатель недисконтированного периода окупаемости проекта меньше горизонта планирования.

Недисконтированный индекс доходности (PI) – показывает эффективность использования капитала в инвестиционном проекте. Показатель представляет собой отношение дисконтированных доходов к размеру инвестиционного капитала.

Показатели оценки эффективности инвестиционного проекта, предполагающие использование концепции дисконтирования, предоставляют более объективную основу для оценки и выбора инвестиционного проекта, так как расчёт дисконтированных показателей эффективности проекта предполагает учёт фактора временной стоимости денег.

Дисконтирование – это определение современной величины наращенной суммы или суммы, которая будет получена в будущем, т.е. приведение поступлений будущих периодов к настоящему уровню.

Ставка дисконтирования – это требуемая инвестором норма прибыли, которая должна отражать альтернативные издержки вложения капитала в тот или иной проект.

Для определения ставки дисконтирования могут быть использованы следующие подходы:

Полная формула Фишера:

$$(1 + r) = (1 + rm) \times (1 + j) \times (1 + R), \quad (1.1)$$

где gm – минимальная реальная доходность;

j – уровень инфляции;

R – рисковая премия.

При определении минимальной реальной доходности за основу можно взять:

- ставку рефинансирования;
- среднюю ставку по депозитам Сбербанка РФ;
- ставку доходности государственных ценных бумаг.

Для определения рискованной премии можно применить методику, изложенная в «Положении об оценке эффективности инвестиционных проектов при размещении на конкурсной основе централизованных инвестиционных ресурсов бюджета развития Российской Федерации».

Для определения величины риска согласно данной методике необходимо воспользоваться данными, представленными в таблице 1.1.

Таблица 1.1 – Данные для определения величины риска проекта

Величина риска	Пример проекта	Премия за риск, %
низкий	вложения при интенсификации на базе освоенной техники	3–5
средний	увеличение объема продаж существующей продукции	8–10
высокий	производство и продвижение на рынок нового продукта	13–15
очень высокий	вложения в исследования и инновации	18–20

К дисконтированным показателям оценки инвестиционной привлекательности проекта относятся: чистый дисконтированный доход (NPV), дисконтированный индекс доходности (DPI), дисконтированный срок окупаемости (DPB), внутренняя норма доходности (IRR), чистая терминальная стоимость (NTV), а также модифицированная внутренняя норма доходности (MIRR).

Чистый дисконтированный доход (NPV) – это показатель, который определяется путем сопоставления величины дисконтированных инвестиций с

общей суммой дисконтированных денежных поступлений, порождаемых им в течение расчетного периода.

Он показывает величину денежных средств, которую инвестор ожидает получить от проекта, после того, как денежные притоки окупят его первоначальные инвестиционные затраты и периодические денежные оттоки, связанные с осуществлением проекта.

Показатель чистого дисконтированного дохода отражает прогнозную оценку прироста экономического потенциала предприятия в случае принятия рассматриваемого проекта. Критерием приемлемости для данного показателя является $NPV > 0$.

Показатель дисконтированного индекса доходности (DPI) характеризует доход на единицу инвестиционных затрат и рассчитывается, как отношение дисконтированных доходов по проекту к дисконтированной стоимости инвестиций. Дисконтированный индекс доходности рассчитывается по формуле:

Если дисконтированный индекс доходности проекта равен нулю, это говорит о том, что проект способен приносить минимальную прибыль. Проект будет считаться прибыльным и приемлемым к реализации, если $DPI > 0$.

Дисконтированный период окупаемости (DPB) – период, по окончании которого первоначальные инвестиции покрываются дисконтированными доходами от осуществления проекта.

Чтобы проект считался приемлемым к реализации, необходимо чтобы дисконтированный период окупаемости был меньше горизонта планирования проекта.

Показатель внутренней нормы доходности (IRR) – это ставка дисконтирования, при которой проект становится безубыточным, т. е. $NPV = 0$.

Проект можно считать приемлемым к реализации, если значение показателя внутренней нормы доходности больше ставки дисконтирования.

Чистая терминальная стоимость (NTV) проекта – это наращенные чистые доходы на конец периода. Показатель чистой терминальной стоимости, по своей

сути, противоположен показателю чистого дисконтированного дохода проекта, так как приводит все денежные потоки к концу анализируемого периода.

Критерий приемлемости для показателя чистой терминальной стоимости, аналогичен критерию приемлемости показателя чистого дисконтированного дохода: если $NTV > 0$, то проект следует принять, если $NTV < 0$, то проект следует отвергнуть, а если $NTV = 0$, то такой проект не сказывается на величине ценности фирмы, а потому решение о целесообразности его принятия должно основываться на оценке дополнительных аргументов.

Анализ инвестиционных проектов на основе метода внутренней ставки доходности (IRR) предполагает, что все денежные потоки проекта могут быть инвестированы по этой ставке, что нереально. Этот недостаток метода IRR устраняется при использовании так называемой модифицированной внутренней нормы доходности (MIRR).

Показатель модифицированной внутренней нормы прибыли (MIRR) – скорректированная с учетом нормы реинвестиции внутренняя норма доходности.

Суть расчета показателя заключается в том, что все положительные денежные потоки от проекта наращиваются по процентной ставке, равной стоимости капитала компании, а затем находится ставка, дисконтируя по которой мы получим сумму нашей инвестиции.

Порядок расчета показателя MIRR:

- 1) необходимо рассчитать дисконтированную сумму всех оттоков;
- 2) рассчитывается наращенная стоимость всех притоков проекта (терминальная стоимость);
- 3) определяется ставка, которая уравнивает суммарную текущую стоимость оттоков и наращенную стоимость притоков. В случае если наращенная стоимость притоков превышает дисконтированную стоимость оттоков, такая ставка найдется и будет единственной.

Таким образом, оценить инвестиционную привлекательность проекта можно с помощью простого метода оценки и метода оценки, основанного на

дисконтировании денежных потоков. Простой метод оценки эффективности инвестиционного проекта обычно используют для оценки проектов, срок осуществления которых не более одного года, либо для проектов с равномерными денежными потоками. В свою очередь показатели оценки эффективности инвестиционного проекта, предполагающие использование концепции дисконтирования, считаются более объективными, так как расчёт дисконтированных показателей эффективности проекта предполагает учёт фактора временной стоимости денег. Данный способ оценки эффективности применяется для проектов с горизонтом расчёта более одного года.

1.3 Направление развития развлекательных организаций

РАППА – это ассоциация, которая представляет интересы развлекательных учреждений.

Ежегодно ассоциация предоставляет отчет, который содержит подробный обзор рынка в целом, а также состояние данной индустрии в различных странах. Кроме того, РАППА оценивает работу батутных центров, наблюдает за тенденциями их развития, составляет модель поведения клиентов и взаимодействие их с персоналом. В ежегодном обзоре, опубликованном международной ассоциацией РАППА, были обозначены основные тенденции развития этой отрасли.

Обзор был основан на данных, полученных более чем от 700 батутных центров по всему миру. Анализ этих данных позволил выявить наиболее важные тенденции:

1 тенденция: занятия спортом для пожилых людей – специальные программы. В последнее время представление о современном пожилым человеке в корне изменилось. Люди старшего поколения сегодня стараются вести активный образ жизни - они посещают различные фитнес и батутные центры, находя источник энергии в тренировках.

2 тенденция: занятия на батутах для подростков. Согласно статистике, в 2007 году батутные центры постоянно посещало 3,8 млн. человек в возрасте 18 лет. К 2010 году этот показатель увеличился до 6,1 млн. По этим показателям видно, что интерес молодежи к здоровому образу жизни стремительно растет.

3 тенденция: небольшие группы и персональные тренировки. Персональные тренировки обладают высокой эффективностью, и этим объясняется их большая популярность. Спрос на данную услугу стремительно растет.

4 тенденция: вместо лекарств – занятия фитнесом. Всё больше людей сегодня стремятся как можно дольше сохранять здоровье. Для этого они регулярно занимаются спортом и ведут активный образ жизни.

Реализуемость и эффективность инвестиционного проекта обычно зависят от многих характеристик самого проекта и характеристик условий внешней среды, в которой реализуется проект. Понятия риск и неопределённость подразумевают, что истинные условия реализации проекта точно неизвестны или описаны недостаточно полно.

Неопределённостью – это неполнота и неточность информации об условиях реализации проекта. Иногда неопределённость понимается, как отсутствие какой бы то ни было информации об условиях реализации проекта, но в таком случае учёт неопределённости проекта сводится к нереалистичному требованию получения полной информации.

Под риском понимается потенциальная, численно измеримая возможность неблагоприятных ситуаций и связанных с ними последствий в виде потерь, ущерба, убытков, вплоть до банкротства и ликвидации организации в связи с нестабильностью и неопределённостью, неблагоприятными обстоятельствами экономической деятельности, получения непредсказуемого результата в зависимости от принятого хозяйственного решения, действия.

Важное значение имеет вопрос определения точки критического объема производства ($Q_{кр}$), после достижения которой предприятие начинает получать прибыль. Другими словами, в точке критического объема нет прибыли и

нетубытков.

Анализ безубыточности проекта основывается на равенстве выручки текущих затрат, а также на разделении всех затрат на переменные и постоянные.

Следовательно, это можно представить в следующем виде:

$$TR = TC \quad (1.2)$$

$$Q \times P = Q \times AVC + FC, \quad (1.3)$$

где TR – валовая выручка;

TC – общие затраты;

Q – объем реализации продукции (товаров, услуг и т.д.);

P – цена продукции (товаров, услуг и т.д.);

AVC – средние переменные затраты;

FC – общие постоянные затраты.

Преобразуя данную формулу, получаем расчет точки критического объема производства в натуральном выражении:

Ещё одним из наиболее распространенных методов оценки рисков – является анализ чувствительности. Анализ чувствительности заключается в оценке влияния изменения исходных параметров проекта на его конечные характеристики, в качестве которых, обычно, используется внутренняя норма прибыли или чистый дисконтированный доход.

При относительном анализе чувствительности проекта сравнивается относительное влияние исходных переменных (при их изменении на фиксированную величину, например, на 10%) на результирующие показатели проекта. Данный анализ позволяет определить наиболее существенные для проекта исходные переменные, изменение которых должно контролироваться в первую очередь.

Абсолютный анализ чувствительности позволяет определить численное

отклонение результирующих показателей при изменении значений исходных переменных. Значения переменных, соответствующие нулевым значениям результирующих показателей, соответствуют рассмотренным выше показателям предельного уровня.

В ходе изучения теоретических основ анализа экономической эффективности инвестиционных проектов, были обозначены общие принципы оценки инвестиционной привлекательности проекта, которые подразделяются на:

- общие методологические принципы;
- методические принципы, которые ориентированы на оценку финансовой привлекательности проекта и учёт его особенностей;
- операционные принципы.

Также была выделена система основных показателей, необходимых для оценки эффективности реализации инвестиционного проекта, а также определены методы анализа проекта в условиях риска и неопределённости среды.

Выделенные методы и показатели будут использованы для оценки инвестиционной привлекательности проекта по открытию батутного парка в г.Златоуст.

2 АНАЛИЗ ЗАРУБЕЖНОГО И ОТЕЧЕСТВЕННОГО ОПЫТА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БАТУТНЫХ ЦЕНТРОВ

2.1 Анализ зарубежного опыта деятельности батутных центров

Батут (от фр. *batoude*, итал. *Battuta* – «удар») — устройство для прыжков, представляющее собой прочную плетёную сетку натянутую на металлическую раму при помощи резиновых или металлических пружин. Первые батутные парки возникли в США.

Батутные парки, начали активно появляться в США и Канаде в конце 1950-х годов и получили большую популярность к началу 1960-х. Однако из-за технического несовершенства батутных конструкций и вследствие этого повышенной травматичности батутные парки не получили дальнейшего широкого развития.

Активное возрождение массового батутного спорта и открытие батутных парков по всему миру пришлось на начало 2000-го года. Сейчас батутные центры возводятся внутри помещений, а сами батуты ставятся плотно друг к другу, это исключает вероятность падения с них. Батутная зона окружается страховочными сетками или настенными батутами, что также существенно уменьшает риск возникновения травм.

К 2012 году на территории США было открыто более 1700 батутных парков и их количество увеличивает примерно на 15-20 в год. Ежегодно каждый батутный парк обслуживает, в среднем, около 10 000 постоянных посетителей.

Занятия в батутном парке для многих американцев стало не просто вариантом досуга, но и заменой тренажёрному залу и фитнесу, благодаря высокому расходу калорий и проработке основных групп мышц тела во время прыжков на батуте.

В России это направления отдыха и батутов, как развлечений, начало зарождаться с 2007 года, когда появились первые батутные парки. Преимущественно они открываются в Москве и Санкт-Петербурге, но есть также и в Кирове, Челябинске, Калуге, Тюмени, Екатеринбург, Казани и других городах.

В среднем рентабельность на уровне 65-70% для этого рынка была делом привычным. К примеру, в США абонемент на месяц в шикарном батутном парке обходится в \$60. При этом разовое посещение обойдется в \$10.

В зарубежной практике, организуя рекламные кампании, основной упор делается на удержании существующих клиентов, а не на привлечении новых. Основная идея – важнее сохранить лояльность уже существующих клиентов, чем пытаться привлечь новых на слабо растущем рынке.

Отличная идея, которую используют, к примеру, американские батутные парки – снизить стоимость семейного и детского членства.

Таблица 2.1 – Среднегодовая стоимость посещения батутного парка в некоторых странах

Страна	Стоимость посещения, \$
Франция	400-500
Россия	350-450
США	1600

Общеизвестным является тот факт, что данная сфера призвана решать многие социально-экономические проблемы, такие, как объединение общества, отвлечение молодежи от пагубных привычек, профилактика заболеваний, увеличение средней продолжительности жизни и ее качественного уровня.

Развитие спорта основывается на базовом законе о спорте. Так, во Франции это Закон Французской Республики об организации и повышении роли в обществе физической и спортивной активности (1984 г.), в Финляндии – Закон о спорте (21.12.1979 г.) и Устав о спорте (28.12.1979 г.) и пр. Следует отметить, что разработка данных законов, а также всех других законодательных актов, касающихся вопросов развития спорта, должна соответствовать положениям международных соглашений. Государственными органами исполнительной власти являются различные министерства и ведомства.

Зарубежный опыт развития спорта говорит о том, что территориальный принцип разделения управленческих функций даёт четко разграничить компетенцию и ответственность государственных и территориальных органов управления. Так, если на государственном уровне выполняются главные функции управления, то региональные и местные органы управления спортом ориентированы в большей степени на развитие массового спорта и спорта для всех, которые за рубежом являются неразделимыми понятиями. Следует подчеркнуть, что в Германии нет единой структуры управления спортом на 84 земельном уровне. Механизм регулирования спортом значительно отличается в разных землях.

Большую роль в формировании финансовых ресурсов массового спорта играет сложившаяся система налогообложения. Основной принцип в отношении батутных центров гласит, что приобретение статуса общественно полезной организации позволяет претендовать на определенные налоговые льготы. При этом более 5,5 млн. немцам, добровольно работающим в данной области, ежегодно снижаются суммы выплачиваемых налогов. В Министерстве по делам молодежи и спорта Франции работают два управления по спорту, в том числе 6 бюро – финансовое, международное, спорта высших достижений, политики развития видов спорта, управления 3 ЦСТ Москомспорта – справочники и методические пособия. Особенности подготовки спортивного резерва в ведущих спортивных державах от 1/2008. 85 учреждениями централизованной подготовки спортсменов, науки, спортивного инвентаря и оборудования. Свои полномочия Министерство спорта реализует через 25 своих отделений и 100 муниципальных департаментов спорта. Руководство спортом на местах осуществляется в 22 регионах, 90 департаментах и 36 тысячах коммун. При большинстве из них имеются дома спорта или муниципальные спортивно-оздоровительные центры. Деятельность этих ассоциаций координируют муниципальные отделы спорта.

Таким образом, массовое спортивное движение, как Германии, так и Франции построено на соблюдении принципов вертикального и горизонтального

подчинения, а приоритетом местных органов управления является развитие массового спорта. Государственные органы распоряжаются средствами государственного бюджета и решают важные вопросы развития спорта высших достижений и массового спорта. Однако при этом массовый спорт является приоритетом государственной спортивной политики. Особого внимания заслуживает вопрос построения управления спортом для всех на местном или региональном уровне. Спортивные услуги населению, оказываемые в рамках спорта для всех, обладают рядом особенностей, среди которых основными можно назвать их высокие капиталоемкость и информоемкость. Строительство и оборудование требует значительных капиталовложений, а тенденция расширения ассортимента оказываемых услуг, дополнительных и сопутствующих услуг в комплекс обслуживания населения образуют устойчивую предпосылку увеличения данных затрат. Аналогичная тенденция касается трудовых ресурсов: постоянно не только повышается непосредственно квалификация тренерского управленческого персонала (что само по себе вызывает необходимость повышения оплаты труда), но и растущие требования к их работе – увеличивается информационная нагрузка, появляются новейшие методики, средства и методы тренировки и т.д. Международное законодательство призывает для решения задач развития массового спорта использовать ресурсы государственных бюджетов – национальных, региональных и местных.

Если сравнивать по количеству людей, занимающихся в батутных центрах в России и за рубежом, то по процентному соотношению мы значительно уступаем западу. По данным статистики из всего населения России всего 3% людей задействованы в этом, в то время как в США - 15%, Германия – 10%, в Англии - 6%. Это говорит о незрелости и молодости такой услуги в стране.

Батутным центрам в России 11 лет. Именно в то время начала поступать информация о батутах на западе в виде кассет с аэробикой и шейпингом, различными программами под музыку. В США в те же годы батутные центры были уже достаточно развиты.

2.2 Анализ отечественного опыта деятельности батутных центров

Рынок батутных центров в России начал свое развитие в 2007 в сегменте «Премиум» класса, поскольку посещение спортивных клубов считались модным и дорогим способом времяпрепровождения. В период с 2007 года по 2012 год на территории России стремительно увеличилось количество батутных центров для среднего класса. Экономический кризис 2008 года несколько приостановил развитие индустрии, однако уже в 2010 году развитие рынка фитнес - центров возобновилось. Основными факторами повышения потребительского спроса на услуги в данной сфере являются увеличение платежеспособности населения, популяризация и престижность занятий спортом, повышение внимания населения к здоровью и физической форме.

По данным маркетинговых исследований, более половины российского рынка батутных центров сосредоточено в столице, их насчитывается 53%. В Санкт-Петербурге расположено 30% батутных центров. А на Екатеринбург приходится лишь 17%., как показано на рисунке 2.1

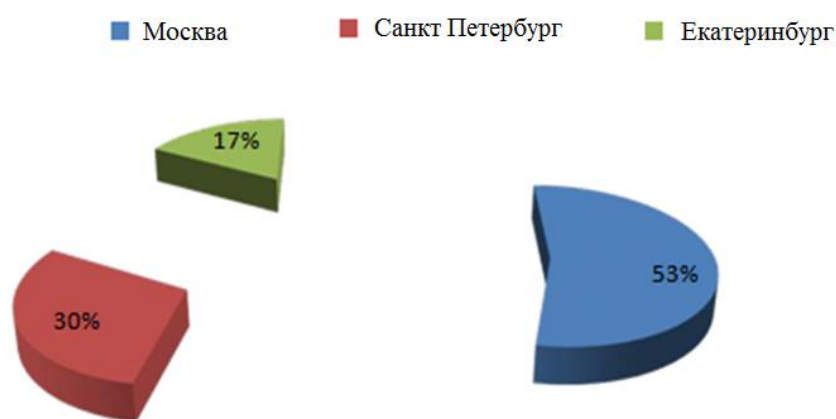


Рисунок 2.1 – Маркетинговое исследование батутных центров на российском рынке

На сегодняшний день, потенциальная ёмкость российского рынка составляет порядка 2 млрд. \$ в год. Лидеры на рынке данной индустрии отмечают, что в ближайшее время рост рынка батутных центров в России будет происходить за счет развития рынка на региональном уровне и увеличение численности сетей.

В настоящее время, любой формат, естественным образом условно сегментирует рынок подобных услуг по своим потребителям. Потенциал рынка прыжков на батуте, очень высок, и на долгие годы, так как, многие города нашей родины еще не видели подобных нововведений.

Результаты исследования, проведенного социологическим агентством «СВОИ»¹ по заказу газеты «Деловой Петербург» свидетельствуют о том, что в городе Москва имеется более 100 батутных центров, в то время, когда в Санкт-Петербург на сегодняшний день насчитывается не более 30 батутных центров. Однако лишь 7% из них имеют более одного филиала, в том числе федеральные «игроки» («Первый батутный парк», «Разгон»), которые в свою очередь составляют приблизительно 5% от общего числа представителей индустрии.

Инновации составляют основу конкурентоспособности фирмы, изначально нацеленной на завоевание рынка, создание своего потребителя. Конкуренцию для крупного комплекса составляет и небольшой батутный парк за счет низких цен на услуги. Но есть и другое мнение: заведения разного формата не могут соперничать, потому что они рассчитаны на разных посетителей. Те люди, для которых важны имидж и общение, располагающие временем и финансами, выбирают большие центры.

Часто при выборе места для занятий клиенты ориентируются даже не на характеристики самого центра, а на профессионализм инструктора. Люди идут заниматься именно к инструктору. И в случае ухода хороший тренер способен увести большую часть клиентов с собой. Профессионал при неумелом руководстве им всегда способен либо организовать собственный бизнес, либо найти достойное место для реализации своих творческих способностей. Отрадно, что эксперты отмечают небольшую текучесть кадров на рынке батутных центров.

Таким образом, выявленные тенденции развития рынка батутных центров позволяют предположить, что в ближайшие годы спрос будет постепенно расти, рынок будет насыщаться и укрупняться при сохранении батутных центров разных форматов. Небольшие батутные парки способны выживать за счет высокого

профессионального уровня инструкторов при условии хороших технических возможностей. Важно, чтобы изменения, вызываемые инновациями, принимались как новый шанс на успех возможностей. Также, на российском рынке есть 900 сложившихся батутных центров с собственной концепцией и претензией на лидерство.

В Санкт-Петербурге активно рекламируют себя и представлены в сети Интернета 30 батутных центров, из них только в 5 сетевых центрах уделяется должное внимание профессиональному уровню специалистов.

Результаты социологического опроса, проведенного среди посетителей ряда батутных парков города, подтвердили, что основными потребителями являются молодежь (от 10 до 25 лет), см рисунок 2.2

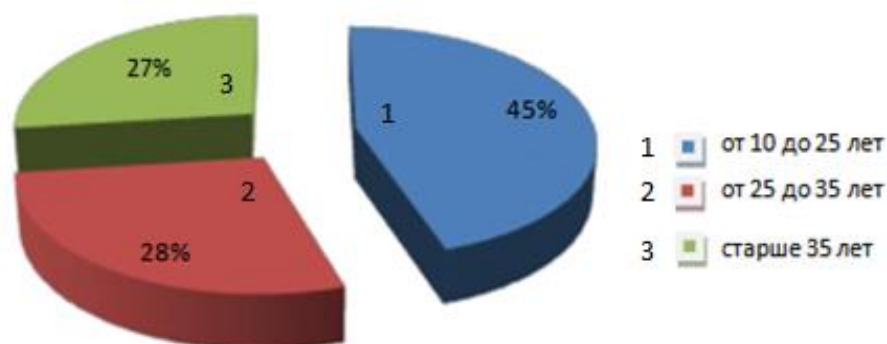


Рисунок 2.2 – Возраст посетителей батутных центров

Следует отметить, что данный рынок рассчитан в большей степени на потребителей со средним уровнем достатка. Разовое посещение в среднем стоит 250-350 руб. При этом центры делают скидки при покупке абонементов. Разовое посещение обходится на 20-30% дороже, чем посещение по абонементу.

В России уровень спортивной активности еще довольно низок. Доля населения, занимающегося в батутных центрах в России - около 15%.

Девушки составляют более 55% от всех посетителей, что весьма близко к общемировым цифрам. Большая часть занимающихся на батутах относится к возрастной категории 10-20 лет. Несмотря на то, что за последние пять лет количество батутных центров в стране удвоилось, рост количества членов этих центров менее скромный. Сравнивая данные с другими европейскими странами,

можно говорить о перенасыщении рынка батутными - центрами. Судя по всему, все те, кто хотели бы заниматься в батутных парках в России, уже это делают, см рисунок 2.3

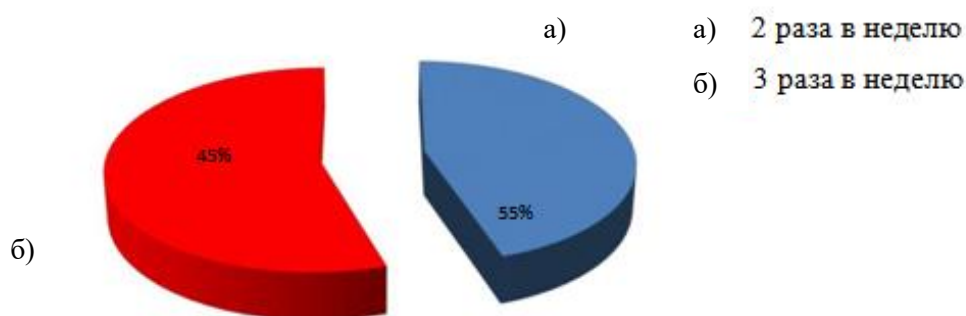


Рисунок 2.3 – Частота посещений

На данном рынке в настоящее время присутствует ряд сдерживающих развитие факторов. В первую очередь, среди таких факторов следует отметить высокую стоимость: в качестве инвестиционных вложений для открытия нового парка минимальная стоимость реализации проекта будет составлять не менее 500 000 руб.

Еще одним таким фактором является отсутствие льготных условий по налогообложению для игроков. Это оплата аренды помещений, закупки оборудования, внедрение технологий и образовательного процесса.

Сдерживающим фактором является также высокий процент на кредит, что ведет к повышению цены абонемента и снижению срока окупаемости. Для региональных батутных центров инвестиции подвержены наибольшему финансовому риску из-за просчетов в управлении и отсутствия оператора по ведению бизнеса.

Россия многое переняла от США, приезжали иностранные тренеры и проводят практические занятия и начинают делиться опытом. Затем постепенно открывались батутные парки в крупных городах России. Но, несмотря на это,

Россия все равно отстает от заграницы на 7 лет. Российский рынок батутных центров занимает 1% от общего рынка услуг.

В России и за рубежом освоение сегментов по батутным центрам различно - в России батутные парки начались с премиум - и сегментов, то есть с элиты общества, в то время как в США - со среднего сегмента, таким образом получалось, что в России далеко не каждый мог себе позволить попрыгать на батуте, в то время как в США батутные парки были рассчитаны как раз таки на большинство платежеспособного населения.

На сегодняшний день индустрия батутных центров динамично развивается, и ежегодно растет в среднем на 20%. Этому свидетельствует открытие новых центров, улучшение качества услуг, появление дополнительных услуг, появление новых программ тренировок, увеличение количества посещаемых групп. Но все же сегменты еще не приравнялись: доля премиум сегмента занимает 90 % рынка, и среднего сегмента только 40%. Популярность завоевывают те центры, которые охватывают все возрастные категории, такие, как клубы для всей семьи, с большим выбором услуг и программ. Сегодня существует около 900 на территории России, из них в Москве около 50 заведений, остальные рассредоточены по остальным регионам нашей страны.

2.3 Маркетинговое обоснование открытия проекта

Маркетинговое исследование услуги или ее рыночного окружения представляет собой систематические мероприятия по получению оперативной информации в отношении данных, описывающих текущее или перспективное (прогнозное) состояние самой услуги или ее маркетингового окружения, а также анализ и отражение данных в форме, которые необходимы ей для решения наиболее важных стратегических и тактических задач, которые стоят перед фирмой.

В целом общая схема проведения маркетинговых исследований, включающая

ряд методов и методик планового исследования отражена на рисунке 2.4

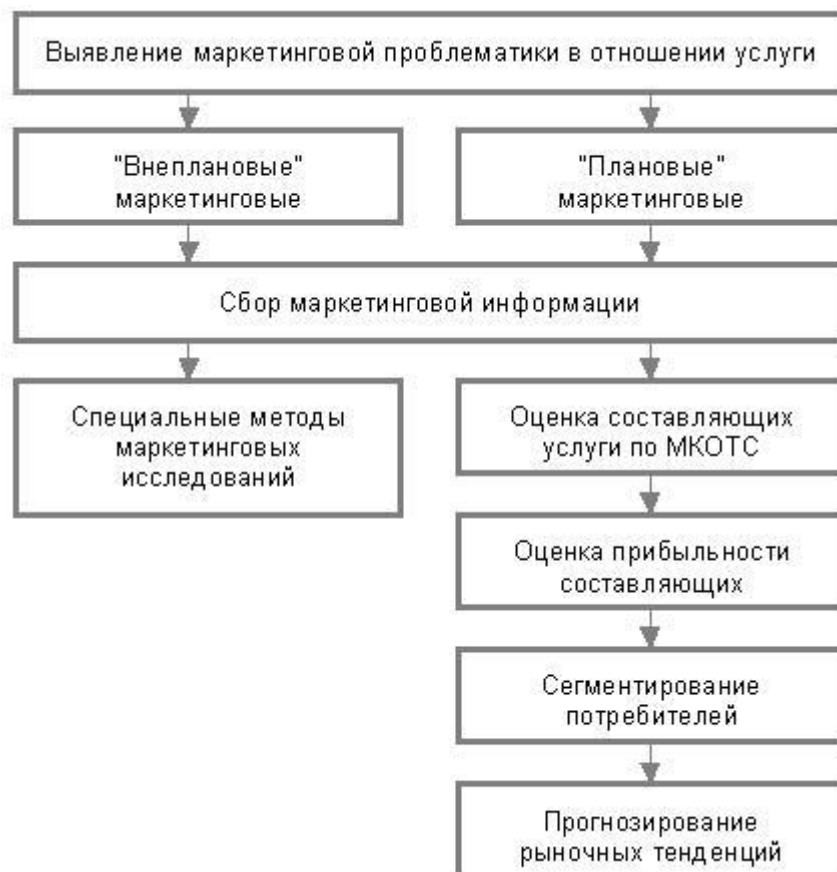


Рисунок 2.4 – Маркетинговое исследование

Проведение маркетинговых исследований сопряжено не только со значительными финансовыми затратами, но и требует больших организационных усилий, во многом определяющих эффективность самого процесса исследования.

Проведение маркетинговых исследований может быть организовано как путем привлечения к их выполнению сторонних специализированных предприятий, так и силами собственного персонала фирмы. Большинство фирм активно используют результаты маркетинговых исследований, выполненных специализированными организациями. Это обусловлено недостатком у них специалистов в области маркетинговых исследований, что в свою очередь связано с неравномерностью распределения в течении года исследовательских работ, а так же стремлением фирм выполнить исследования в сжатые сроки. Наряду с этим многие фирмы полностью или частично удовлетворяют свои потребности в маркетинговых исследованиях собственными силами, создавая для этих целей соответствующие

структурные подразделения. В зависимости от величины фирмы, особенностей, стоящих перед ней задач, а так же сложившихся убеждений руководства, возможны различные варианты форм организации исследовательской деятельности фирмы, отражающие разную степень функциональной обособленности маркетинговых исследований. Так, в маленькой фирме вся маркетинговая деятельность возложена на одного специалиста. Возможно и обособление исследовательских функций путем возложения обязанностей по проведению маркетинговых исследований на одного или нескольких специалистов отдела маркетинга.

Однако важность роли, которая отводится маркетинговым исследованиям в управлении фирмой, требует большой организационной обособленности этой деятельности, которая находит свое выражение в создании структурного подразделения фирмы, специализированного на проведении маркетинговых исследований. Обычно такое подразделение носит название службы или отдела маркетинговых исследований, но иногда может быть названо иначе (например: отдел маркетинговой информации и т.д.)

Рассмотрим более подробно каждый пункт направления маркетингового исследования.

Определение рыночного потенциала и возможностей его развития – задача номер один для каждой фирмы. Для обеспечения продвижения своих услуг потребителю немалую роль играет сегментирование рынка, то есть деление большого числа потребителей на более мелкие группы, которым свойственны какие-то общие характеристики, тип поведения, запросы или нужды. Цель исследования рыночного сегмента состоит в оценке существующей ситуации и разработке прогноза развития рынка.

Чтобы оценить существующую ситуацию и разработать прогноз развития рынка необходимо провести следующую исследовательскую работу:

- 1) посредством анкетирования собрать информацию о потребностях населения;

2) посредством построения дерева потребностей определить пути удовлетворения общей потребности;

3) посредством построения субъектно-объектной схемы определить конкретный способ удовлетворения потребности;

4) посредством составления портрета потребителя определить емкость рынка.

Сегментация дает возможность:

– более точно очертить целевой рынок в значениях потребностей клиентов;

– определить преимущества и слабости фирмы в борьбе за освоение данного рынка;

– более четко поставить цели и прогнозировать возможности успешного проведения маркетинговой программы.

Определение характеристик рынка и их изучение – это конкретная экономическая ситуация, сложившаяся на рынке г.Златоуст в данный момент или ограниченный период времени показана на таблице 2.2

Таблица 2.2 Ситуация на рынке г.Златоуст

Название фирмы	Вид деятельности
Олимп	Борьба
ДК Metallург	Спортивные танцы
Пик	Атлетический спорт
Таганай	Хоккей

В рамках исследования были проведены опросы. В торговом центре и в сети интернет. Было опрошено 142 человека.

Каким видом спортивно-оздоровительной деятельности вы желали бы заниматься?

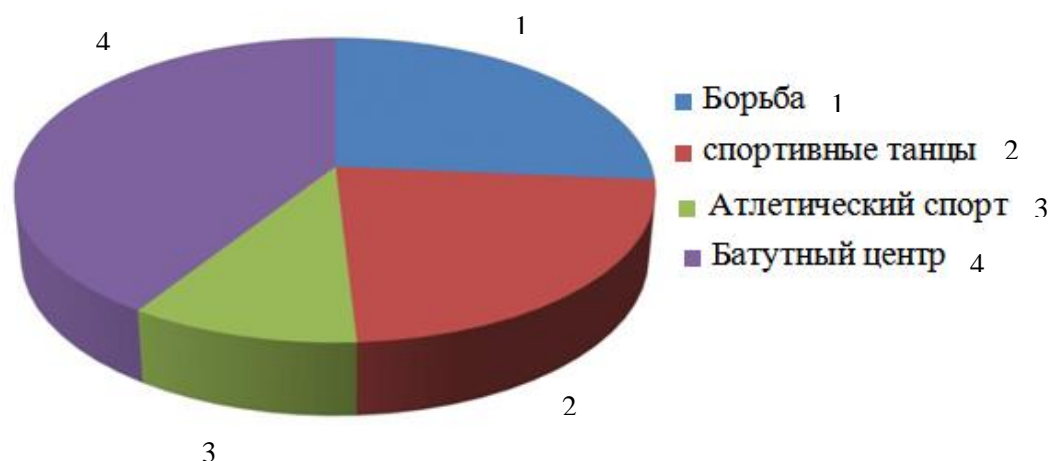


Рисунок 2.5 – Опрос населения о предпочтении вида спортивно оздоровительной деятельности

1) По данным опроса мы видим, что большинство людей ответило «Батутный центр». Борьба – 28% Спортивные танцы – 25% Атлетический спорт – 11% Батутный центр – 45%.

2) Какое кол-во времени вы готовы уделить занятиям в батутном парке

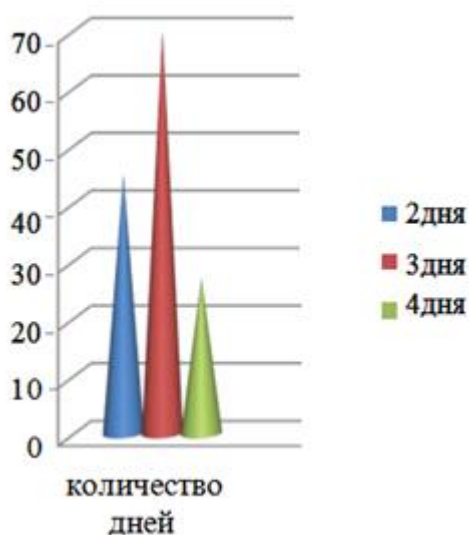


Рисунок 2.6 – Время, проводимое в батутном парке в неделю

По данным опроса, люди готовы посещать занятия в батутном парке в неделю:

- 2 дня – 45 человек;
- 3 дня – 70 человек;
- 4 дня – 27 человек.

3) Возраст посетителей батутных центров

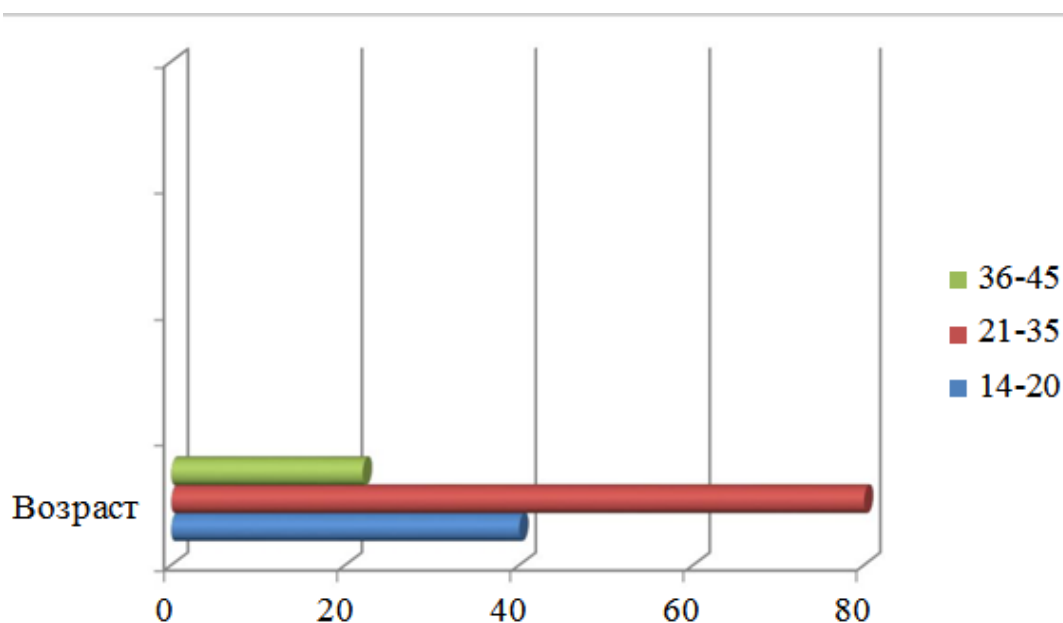


Рисунок 2.7 – Возраст посетителей батутных центров

По данным опроса основной возраст который готов заниматься в батутном парке:

- 1) 21-35 лет – 80 человек;
- 2) 14-20 лет – 40 человек;
- 3) 36-45 лет – 22 человек.

Батутный центр привлекает любителей активного отдыха, семьи с детьми разных возрастов, людей, ищущих альтернативу фитнес-клубу. Помимо спортсменов, занимающихся этим видом активности как спортом, появились офисные работники, которые стремятся к видам спорта, близким к экстремальным, а также дети, для которых это больше развлечение. Батуты – это, как правило, аудитория до 30 лет. Однако в последнее время появились клиенты залов существенно за 30, которые рассматривают это направление физической активности как спортивную тренировку, тренировку гибкости без особенных компрессионных нагрузок, и те люди, которые ищут альтернативу фитнес центрам.

4) Пол посетителей батутных центров

Пол посетителей батутного центра

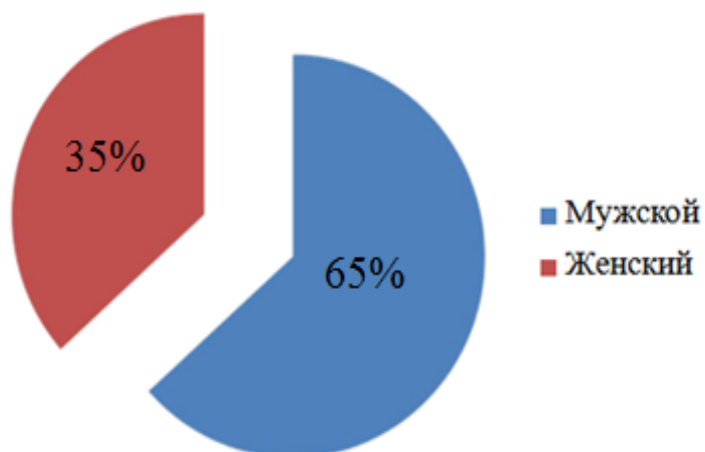


Рисунок 2.8 – Пол клиентов

По данным опроса, готовы заниматься, как женщины так и мужчины
Женщины 35% мужчины 65%

5) какое количество сумму денег вы готовы потратить на занятия в батутном центре в месяц 1)1000; 2)2000; 3)3000; 4)0

Затраты на тренировки в батутном центре

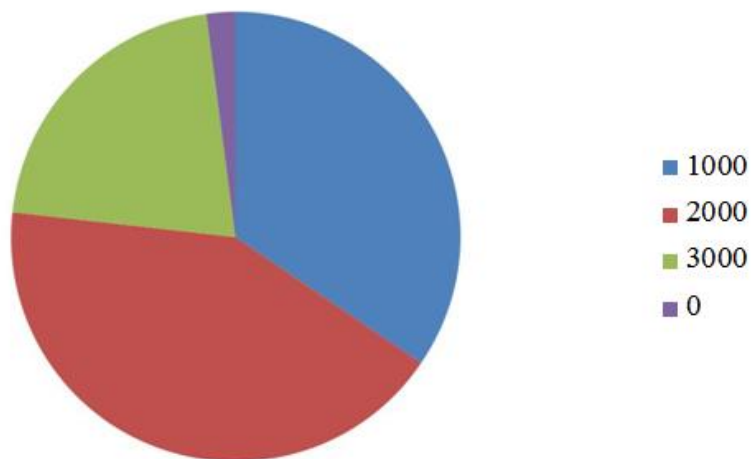


Рисунок 2.9 – Затраты на тренировки в батутном центре

По данным опроса, население готово платить за предоставленные услуги:

- 1)1000 руб – 49%,
- 2) 2000 руб– 60%,
- 3) 3000руб– 30%,
- 4)0 руб– 3%

Для батутного парка «НаВысоте» предлагается применить марочную стратегию и стратегию позиционирования.

Основная задача марочной стратегии – развитие прочной цепи позитивных ассоциаций, идеи связанной с данной маркой. Хорошая идея – это не только путь продвижения услуги, это еще и великолепный инструмент мотивации (персонала, инвесторов, партнеров, собственной мотивации).

Под позиционированием, понимается деятельность компании направленная на особое, отличающееся от конкурентов представление товара потребителю. Так как основной целью позиционирования является занятие определенной и при этом, максимально эффективной позиции товара по отношению к конкурентам, то начинать позиционирование необходимо с исследования рынка и определения позиций конкурентных товаров. Чем более исчерпывающую информацию о присутствующих на рынке товарах, их отличительных особенностях и об отношении потребителей к ним получает предприниматель, с помощью исследования рынка, тем более точно он сможет определить наилучшую позицию для своего товара.

Стратегия позиционирования обсуждается и принимается в ходе рабочей встречи всех руководителей высшего звена, которой предшествует стадия тщательного планирования и подготовки.

Цель работы – принять решение о:

а) выборе наиболее перспективного целевого рынка для деятельности компании;

б) эффективном рыночном позиционировании батутного центра для расширения и развития клиентской базы.

Конечная цель разработки стратегии позиционирования – завоевание признания потребителей.

Ссылаясь на данные батутного парка «На Высоте», составим данные посещения тренировок, см. таблицу 2.3

Таблица 2.3 - Данные посещения тренировок

Время работы	Кол-во посещений
10:00-13:00	15
13:00-17:00	30
17:00-20:00	40
20:00-22:00	30
Итого:	115

Исходя приведенных данных, можно сказать, что в месяц 115 человек будут посещать наш батутный парк, следовательно в месяц посещаемость составит около 3000, выручка составит 600 000 руб\мес.

Далее рассмотрим объём затрат на оплату труда. Количество сотрудников, размер заработной платы, а также сумма отчислений во внебюджетные фонды представлены в таблице 2.4

Таблица 2.4 – Затраты на оплату труда

Перечень затрат	Объём затрат по периодам		
	руб./мес.	руб./кварт.	руб./год
Тренер	20 000	60 000	240 000
Тренер	20 000	60 000	240 000
Администратор	20 000	60 000	240 000
Администратор	20 000	60 000	240 000
Отчисления во ВБФ по сотрудникам	24 160	72 480	289 920
ИТОГО	104 160	312 480	1 249 920

Для успешного функционирования батутного парка потребуется 4 сотрудника на должности тренер и администратор. График работы 2/2 с 10.00 до 22.00 часов. Система оплаты труда – окладная. Месячный оклад составляет 20 000,00 руб. на одного работника. Таким образом, затраты на фонд оплаты труда составят 80 000руб. в месяц. С заработной платы работников уплачиваются взносы в пенсионный фонд (ПФР – 22,2%), фонд обязательного медицинского страхования

(ФФОМС – 5,1%), и фонд социального страхования (ФСС – 2,9%). Отчисления во внебюджетные фонды по сотрудникам составят 24 160,00 руб\месяц.

Таблица 2.5 – Объём капитальных затрат на основные средства

Наименование	Единица измерения	Количество	Цена за ед., руб.	Стоимость, руб.
Капитальные вложения в основные средства				
Кассовый аппарат	шт.	1	10 900	10 900
Обкладка на пружины	шт.	1	9 000	9 000
Зацепки	шт.	1	1 450	1 450
Тент	шт.	1	2 300	2 300
Батутные сетки 3х3	шт.	4	10 600	42 400
Стол теннисный	шт.	1	9 680	9 680
Маты	шт.	3	2850	8550
Скамейки	шт.	4	2 100	8 400
Стойка администратора	шт.	1	10 150	10 150
Стол для праздников	шт.	1	4 400	4 400
Стулья	шт.	6	700	4 200
Регистрация ККТ в ИФНС	руб.	-	-	1 500
Печать баннера	шт.	1	1 500	1 500
Регистрация ИП в т.ч.				1 400
Гос. пошлина	руб.	1	800	800
Изготовление печати	шт.	1	600	600
ИТОГО				115 830

В таблице 2.6 представлен объём капитальных затрат в оборотные средства.

Таблица 2.6 – Объём капитальных затрат в оборотные средства

Наименование	Единицы измерения	Количество	Цена за ед., руб.	Стоимость, руб.
Чековая лента	шт.	5,00	30,00	150,00
Фирменная футболка	шт.	900,00	3,14	2 826,00
Фирменные носки	шт.	600,00	2,15	1 290,00
Аренда (коммунальные услуги включены)	руб.	-	-	75 000,00
Сервис «Бух услуги »	руб.	-	-	750,00
Ведение расчётного счёта	руб.	-	-	850,00
Реклама, в т.ч.	руб.			7 100,00
Печать визиток	шт.	1000,00	0,90	900,00
Печать листовок	шт.	1000,00	1,20	1 200,00
Реклама в соц. сетях	руб.		5 000,00	5 000,00
ИТОГО				187966

Капитальные затраты в оборотные средства составят 187 966 руб.

Сложив капитальные вложения в основные средства (115 830 руб.) и капитальные вложения в оборотные средства (187 966), получаем сумму капитальных затрат, необходимых для открытия магазина. Таким образом, капитальные затраты на открытие составят 303 796 руб. Финансирование проекта планируется осуществлять за счёт собственных средств.

К текущим затратам предприятия относятся затраты на поддержание работы магазина и реализацию продукции. Текущие затраты поделены на постоянные и

переменные. Объём текущих затрат предприятия за первый месяц работы представлен в таблице 2.7

Таблица 2.7 – Объём текущих затрат предприятия в первом месяце работы батутного парка.

Наименование	Единицы измерения	Количество	Цена за ед., руб.	Стоимость, руб.
Постоянные затраты				
Аренда	руб.	-	150 000,00	150 000,00
Ведение расчётного счёта	руб.	-	850,00	850,00
Затраты на ФОТ	руб.	4	20 000,00	80 000,00
Отчисления во ВБФ	руб.	-	-	24 160,00
Фиксированный страховой платёж	руб.	-	-	2 332,50
Сумма ЕНВД	руб.	-	-	1 092,29
Сервис «Бух. услуги»	руб.	-	-	750,00
Реклама	руб.	-	-	4 000,00
Чековая лента	шт.	8	30,00	240,00
Фирменная футболка	шт.	700	3,14	2 198,00
Фирменные носки	шт.	1 100	2,15	2 365,00
Итого постоянные затраты				267 987,79

Таким образом, объём постоянных затрат за первый месяц работы составят 267 987,79 руб.

Далее рассмотрим движение денежных потоков. Для того чтобы определить возможные объёмы выручки необходимо определить среднее количество чеков в день (месяц), а также среднюю сумму чека. По данным, представленным директором батутного парка, средняя сумма чека для батутного центра составляет 200 руб. На первых этапах работы сумма среднего чека будет достаточно маленькой, так как батутный парк ещё не будет иметь собственного круга постоянных клиентов. Но со временем, когда у батутного парка сформируется круг постоянных клиентов и будет увеличиваться в объёме, средняя сумма чека также может существенно увеличиться. Движение денежных потоков данного проекта рассчитывается на период, равный одному году. Предполагается,

что к концу рассматриваемого периода сумма среднего чека может достичь 700 руб. Прогноз денежных потоков за 12 месяцев представлен в таблице 2.8.

Таблица 2.8 – Прогноз денежных потоков проекта, тыс. руб.

Денежные потоки и оттоки по проекту	Период												
	02.2017	03.2017	04.2017	05.2017	06.2017	07.2017	08.2017	09.2017	10.2017	11.2017	12.2017	01.2018	
Инвестиционный период													
Капитальные вложения	-303,8												
Операционный период													
Выручка	600,0	600,0	600,0	960,0	990,0	1 020,0	1 050,0	1 110,0	1 260,0	1 365,0	1 330,0	1 470,0	
Постоянные затраты	268,0	268,0	268,0	268,0	268,0	268,1	268,1	268,1	268,1	268,1	268,1	268,1	
Проектируемый чистый денежный поток	282,0	357,0	282,0	542,0	422,0	501,9	481,9	641,9	741,9	796,9	811,9	851,9	
Чистый денежный поток нарастающим итогом	282,0	639,0	921,0	1 463,1	1 885,1	2 387,0	2 868,9	3 510,8	4 252,7	5 049,7	5 861,6	6 713,5	
Чистый дисконтированный денежный поток	276,8	343,8	266,5	502,7	384,1	448,3	422,4	552,1	626,2	660,1	659,9	679,5	
Чистый дисконтированный денежный поток нарастающим итогом	276,8	620,6	887,1	1 389,7	1 773,8	2 222,1	2 644,4	3 196,5	3 822,7	4 482,7	5 142,7	5 822,2	
Дисконтированное сальдо денежных потоков растущим итогом	-303,8	-579,4	-235,6	30,9	533,6	917,7	1 365,9	1 788,3	2 340,4	2 966,6	3 626,6	4 286,5	4 966,0

3 АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

3.1 Коэффициентный анализ показателей эффективности деятельности батутного центра «На Высоте»

Для того, чтобы определить эффективность батутного парка «На Высоте», по выполненным мероприятиям и другим событиям, которые были реализованы в рамках проекта, предоставляются заключительные, аналитические и финансовые отчеты с приведением последующих показателей:

Количественные показатели определяются:

- количеством заключенных договоров (на основании финансирования по сметам);

- количеством проведенных мероприятий;

- количеством принявших участие в реализации этих мероприятий;

- количеством предприятий и учреждений, которые получили поддержку инициатив (количество работающих и главный вид деятельности);

Проведём расчёт простых показателей оценки эффективности проекта. Для расчёта чистого дохода (NV) необходимо найти разницу между суммарными притоками и оттоками денежных средств по проекту, для этого воспользуемся формулой и данными по чистому денежному потоку проекта из таблицы 2.16. Чистый доход по проекту составит:

$$\begin{aligned} NV &= (282,0 + 357,0 + 282,0 + 542,0 + 422,0 + 501,9 + 481,9 + \\ &+ 641,9 + 741,9 + 796,9 + 811,9 + 851,9) - 856,1 = 6\,713,5 - 856,1 = \\ &= 5\,857,4 \text{ тыс. руб.} \end{aligned} \tag{3.1}$$

Таким образом, чистый доход проекта составил 5 857,4 тыс. руб. Критерием приемлемости для данного показателя является $NV > 0$. В данном проекте показатель чистого дохода соответствует критерию приемлемости, следовательно, проект может быть принят к реализации.

Для расчёта нормы прибыли (ARR), которая выражает среднюю величину прибыльности проекта, была использована формула, согласно которой необходимо среднегодовой размер чистой прибыли от реализации проекта сопоставить с величиной начальных инвестиций. Для того чтобы рассчитать среднегодовой размер прибыли, возьмём показатель чистого денежного потока нарастающим итогом за последний месяц рассматриваемого периода из таблицы 2.8. Показатель нормы прибыли по проекту составил:

$$ARR=6713,5\backslash 12 = 559,4 \text{ тыс.руб} \quad (3.2)$$

Единого уровня приемлемости нормы доходности не существует, он варьируется в зависимости от отрасли. Средний показатель нормы прибыли для розничной торговли составляет 20–30%. В данном проекте норма прибыли составила 65,4%, что является приемлемой величиной для данной отрасли деятельности.

Для расчёта недисконтированного периода окупаемости (PB) проекта воспользуемся формулой, согласно которой необходимо сопоставить сумму начальных инвестиций со среднегодовой величиной прибыли проекта. Данные для расчёта показателя взяты из таблицы 2.16

$$PB=856,1\backslash (6713,5\backslash 12)=1,5 \text{ месяца} \quad (3.3)$$

Таким образом, первоначальные инвестиции проекта будут покрыты через 1,5 мес. (1 мес. 17 дней) при горизонте планирования проекта, равном 1-му году (12-ти месяцам). Проект можно считать приемлемым к реализации, если показатель недисконтированного периода окупаемости проекта меньше горизонта планирования. В данном случае, период окупаемости в 1,5 мес. является приемлемым.

Так как значение показателя среднегодовой прибыли является усредненным, данный метод не позволяет корректно определить срок окупаемости проекта. Для

оценки эффективности инвестиций, рассчитаем показатель недисконтированного индекса доходности (PI), который представляет собой отношение недисконтированного денежного потока от проекта к объёму первоначальных инвестиций. Для расчёта показателя воспользуемся формулой

$$PI = (5857,4 + 856,1) / 856,1 = 7,84 \quad (3.4)$$

Величина недисконтированного индекса доходности по проекту больше нуля, следовательно, проект считается приемлемым к реализации. В данном случае 1 руб. вложенных инвестиций принесёт 7,84 руб. прибыли.

В таблице 3.1 приведены сводные данные о величине простых показателей оценки эффективности инвестиционного проекта.

Таблица 3.1 – Величина простых показателей оценки эффективности проекта

Показатель	Значение	Нормативное значение
Чистый доход (NV), руб.	5 857,4	$NV > 0$
Норма прибыли (ARR), %	65,4	Чем выше значение показателя, тем лучше
Недисконтированный период окупаемости (PB), мес.	1,5	$PB < \text{горизонта расчёта}$
Недисконтированный индекс доходности (PI)	7,8	$PI > 1$

Таким образом, все простые показатели оценки эффективности инвестиционного проекта находятся в пределах нормы. По результатам оценки простых показателей эффективности проект можно считать приемлемым к реализации.

3.2 Пути повышения эффективности и совершенствование деятельности батутного центра «На Высоте»

Эффективное использование оборотных средств зависит от правильного определения потребности в оборотных средствах. Для организации важно

правильно определять оптимальную потребность в оборотных средствах, что позволяет с минимальными издержками получать прибыль, запланированную при данном объеме производства. Оборотные средства после основных фондов занимают по своей величине второе место в общем объеме ресурсов, которые определяют экономику организации.

С позиции требований эффективного ведения экономики организации объем оборотных средств должен быть достаточным для производства продукции в ассортименте и количестве, запрашиваемом рынком, и в тоже время не ведущим к увеличению издержек производства за счет образования сверхнормативных запасов.

Среди способов повышения оборачиваемости оборотных средств можно выделить следующие:

- 1) сокращение времени, в течение которого оборотные средства отвлечены, то есть, когда они находятся в обороте;
- 2) сокращение среднегодовых остатков оборотных средств;
- 3) снижение потребности организации в оборотных средствах;
- 4) направление полученной организацией прибыли на дополнение оборотных средств.

Таким образом, экономическая эффективность улучшения использования и экономии оборотных фондов весьма велика, она оказывает положительное воздействие на все стороны производственной и хозяйственной деятельности организации. Так, ускорение оборота оборотных средств позволяет освободить значительные суммы, и таким образом, увеличить объем прибыли без дополнительных финансовых ресурсов, а освободившиеся средства использовать в соответствии с потребностями организации.

В соответствии с показателями обеспеченности запасов и затрат собственными и заемными источниками выделяют типы финансовой устойчивости:

- абсолютной устойчивостью финансового состояния, являются собственные оборотные средства, которые полностью обеспечивают запасы и затраты;

- нормальным устойчивым финансовым состоянием, являются запасы и затраты обеспечиваются суммой собственных оборотных средств и краткосрочными кредитами.

- неустойчивым финансовым состоянием, являются запасы и затраты обеспечивающие за счет собственных оборотных средств, долгосрочных заемных источников и краткосрочных кредитов и займов.

Эффективностью функционирования организации и ее экономический рост во многом зависят от способов совершенства управления и организации всех сторон его деятельности. Само по себе использование факторов вне связи с другими еще не означает, что будет обеспечено должное техническое и экономическое развитие организации. Потребуется интеграция всех факторов. Эта функция принадлежит управлению организацией в условиях рыночных отношений.

Требования к управлению условно можно выразить так: кто знает, кто может, кто успевает и кто хочет. Достаточно отсутствия одного из этих элементов, система управления рухнет.

Показатели оценки эффективности инвестиционного проекта, предполагающие использование концепции дисконтирования, предоставляют более объективную основу для оценки и выбора инвестиционного проекта, так как расчёт дисконтированных показателей эффективности проекта предполагает учёт фактора временной стоимости денег. К таким показателям относятся: чистый дисконтированный доход (NPV), дисконтированный индекс доходности (DPI), дисконтированный срок окупаемости (DPB), внутренняя норма доходности (IRR), чистая терминальная стоимость (NTV), а также модифицированная внутренняя норма доходности (MIRR).

Далее проведём расчёт и анализ дисконтированных показателей оценки эффективности инвестиционного проекта. Для того чтобы провести перерасчёт будущих денежных потоков в единую величину текущей стоимости, необходимо определить размер соответствующей процентной ставки – ставки дисконтирования (r).

Для оценки рискованной премии (R) воспользуемся методикой, представленной в «Положении об оценке эффективности инвестиционных проектов при размещении на конкурсной основе централизованных инвестиционных ресурсов бюджета развития Российской Федерации», см. таблицу 3.2

Таблица 3.2 – Данные для определения рискованной премии

Величина риска	Пример проекта	Премия за риск, %
низкий	вложения при интенсификации на базе освоенной техники	3–5
средний	увеличение объема продаж существующей продукции	8–10
высокий	производство и продвижение на рынок нового продукта	13–15
очень высокий	вложения в исследования и инновации	18–20

В данном проекте рискованная премия взята со значением 8%.

Таким образом, ставка дисконтирования будет равна:

$$(1 + r) = (1 + 0,0925) \times (1 + 0,041) \times (1 + 0,08)$$

$$r = 1,228 - 1 = 0,228$$

$$r = 22,8\%. \tag{3.5}$$

Чистый дисконтированный доход (NPV) определяется путем сопоставления величины дисконтированных инвестиций с общей суммой дисконтированных денежных поступлений, порождаемых ими в течение расчетного периода.

Для расчёта данного показателя воспользуемся формулой. Так как горизонт проекта равен 12-ти месяцам, дисконтировать денежные потоки необходимо по

месяцам. Для этого, нужно определить ставку дисконтирования путём деления годовой ставки дисконтирования на 12 мес. Таким образом, ставка дисконтирования будет равна 0,019. Далее рассчитаем показатель чистого дисконтированного дохода:

$$NPV = 5\,822,2 - 856,1 = 4\,966,0 \text{ тыс. руб} \quad (3.6)$$

NPV отражает прогнозную оценку прироста экономического потенциала предприятия в случае принятия рассматриваемого проекта. Критерием приемлемости для данного показателя является $NPV > 0$. В анализируемом проекте показатель чистого дисконтированного дохода равен 4 966,0 тыс. руб., следовательно, проект можно считать приемлемым к реализации.

Дисконтированный индекс доходности (DPI) характеризует доход на единицу инвестиционных затрат проекта. Для его расчёта воспользуемся формулой (8), согласно которой дисконтированные доходы по проекту необходимо соотнести с дисконтированной стоимостью инвестиций проекта. Для расчёта воспользуемся данными таблицы 2.16:

$$DPI = 5822,2 / 856,1 = 6,8 \quad (3.7)$$

Если дисконтированный индекс доходности проекта равен нулю, это говорит о том, что проект способен приносить минимальную прибыль.

В анализируемом проекте $DPI = 6,8$ – это говорит о том, что 1 руб. инвестиций в проект принесут 6,8 тыс. руб. прибыли. В таком случае проект считается приемлемым к реализации.

Для того чтобы определить период, по окончании которого первоначальные инвестиции покрываются дисконтированными доходами от осуществления проекта, необходимо рассчитать показатель дисконтированного срока окупаемости (DPB). Для расчёта воспользуемся формулой и данными из таблицы 2.16:

$$DPB = 856,1 \sqrt[5]{5822,2 \sqrt[12]{1}} = 1,756 \text{ мес.} \quad (3.8)$$

Таким образом, дисконтированный период окупаемости проекта составит 1,756 мес. или 1 мес. 24 дня. Для того. Чтобы проект считался приемлемым к реализации, необходимо чтобы дисконтированный период окупаемости был меньше горизонта планирования проекта. В данном случае проект считается приемлемым, так как горизонт планирования проекта составляет 12 мес.

Так как показатель DPB является усреднённым, а проект имеет большую разницу между потоками в начале и в конце года.

Для расчёта внутренней нормы проекта воспользуемся встроенной функцией ВСД в Microsoft Excel. Таким образом, показатель IRR равен 44,14%

Данное значение можно сравнить с месячной ставкой дисконтирования (1,9%), т.к. функция ВСД в Microsoft Excel ориентирована на годовую разбивку денежных потоков и обрабатывает заданные нами периоды как 13 лет. Месячный показатель IRR в 44,14% больше месячной ставки дисконтирования в 1,9%, следовательно, проект можно считать приемлемым к реализации.

Для того чтобы сравнить IRR с годовой ставкой дисконтирования, следует посчитать значение годовой ставки дисконтирования, при которой NPV проекта будет равен 0:

$$IRR_{\text{год}} = 0,4414 \times 12 = 5,297 \quad (3.9)$$

Таким образом, годовой IRR 529,7% что существенно больше принятой ставки дисконтирования 22,8%, это говорит о том, что проект приемлем к реализации.

Чтобы удостовериться в правильности расчетов найдем значение IRR графически

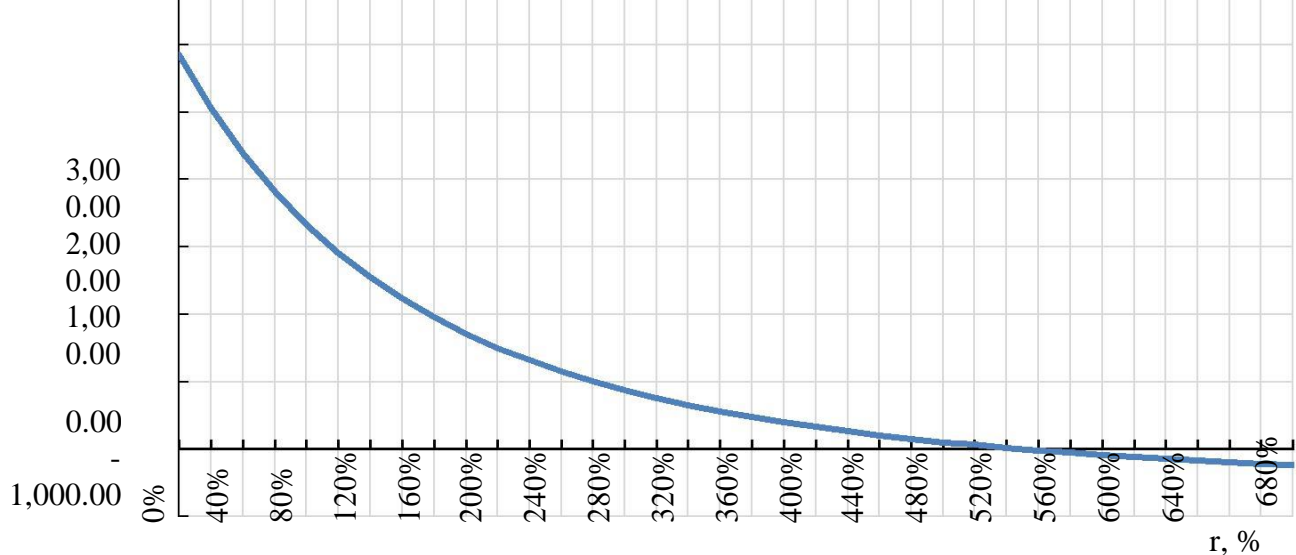


Рисунок 3.1 – Изменение NPV в зависимости от ставки дисконтирования

Согласно графику, при ставке дисконтирования 22,8% чистый дисконтированный доход проекта равен около 5 000 тыс. руб., что соответствует рассчитанному ранее значению (NPV = 4 966,0 тыс. руб.).

Далее необходимо рассчитать показатель чистой терминальной стоимости (NTV). Данный показатель основан на приведении денежного потока к моменту окончания проекта, и в его основе заложена операция наращивания (обратная операция к дисконтированию). Для расчёта чистой терминальной стоимости проекта воспользуемся формулой (11), согласно которой необходимо определить разность между наращенными денежными потоками проекта и наращенной суммой инвестиций в проект:

$$\begin{aligned}
 NTV = & 282,0 \times (1 + 0,019)^{11} + 357,0 \times (1 + 0,019)^{10} + 282,0 \times \\
 & \times (1 + 0,019)^9 + 512,0 \times (1 + 0,019)^8 + 422,0 \times (1 + 0,019)^7 + 501,9 \times (1 + \\
 & + 0,019)^6 + 481,9 \times (1 + 0,019)^5 + 641,9 \times (1 + 0,019)^4 + 741,9 \times (1 + 0,019)^3 + \\
 & + 796,9 \times (1 + 0,019)^2 + 811,9 \times (1 + 0,019)^1 + 851,9 \times (1 + 0,019)^0 - 856,1 \times \\
 & \times (1 + 0,019)^{12} = 7\,299,5 - 1\,073,4 = 6\,226,1 \text{ тыс. руб.}
 \end{aligned}
 \tag{3.10}$$

Критерий приемлемости для показателя чистой терминальной стоимости, аналогичен критерию приемлемости показателя чистого дисконтированного дохода: если $NTV > 0$, то проект следует принять, если $NTV < 0$, то проект следует отвергнуть, а если $NTV = 0$, то такой проект не сказывается на величине ценности фирмы, а потому решение о целесообразности его принятия должно

основываться на оценке дополнительных аргументов. Таким образом, анализируемый проект с величиной чистой терминальной стоимости, равной 6 226,1 руб., считается приемлемым для реализации.

Далее рассчитаем показатель модифицированной внутренней нормы доходности (MIRR) проекта. Этот показатель представляет собой внутреннюю норму доходности, скорректированную с учётом нормы реинвестиции (ключевой ставки ЦБ РФ). Для расчёта необходимо нарастить денежный поток по ключевой ставке в 9,25%. Так как проект имеет месячную разбивку, наращивать будем месячные потоки по месячной ставке. Для этого ключевую ставку поделим на 12 мес. Таким образом, месячная ключевая ставка будет равна 0,77%. Нарощенный поток (FV) будет равен:

$$\begin{aligned}
 FV = & 282,0 \times (1 + 0,0077)^{11} + 357,0 \times (1 + 0,0077)^{10} + 282,0 \times \\
 & \times (1 + 0,0077)^9 + 512,0 \times (1 + 0,0077)^8 + 422,0 \times (1 + 0,0077)^7 + 501,9 \times (1 + \\
 & + 0,0077)^6 + 481,9 \times (1 + 0,0077)^5 + 641,9 \times (1 + 0,0077)^4 + 741,9 \times (1 + 0,0077)^3 \\
 & + 796,9 \times (1 + 0,0077)^2 + 811,9 \times (1 + 0,0077)^1 + 851,9 \times (1 + 0,0077)^0 = 6\,910,8 \\
 & \text{тыс. руб.}
 \end{aligned}
 \tag{3.11}$$

Далее рассчитаем показатель MIRR:

$$(1 + \text{MIRR}) = 1,1901$$

$$\text{MIRR} = 1,1955 - 1 = 0,1901. \tag{3.12}$$

Таким образом, показатель модифицированной внутренней нормы доходности проекта составил 19%. Для того, чтобы определить приемлемость проекта по данному критерию, необходимо сравнить показатель MIRR с месячной ключевой ставкой ЦБ РФ. Как известно, месячная ключевая ставка составила 0,77%. Рассчитанный показатель MIRR по данному проекту имеет значение большее месячной ключевой ставки, таким образом, проект можно считать приемлемым к реализации.

Втаблице 3.3 приведены сводные данные о величине дисконтированных показателей оценки эффективности инвестиционного проекта.

Таблица 3.3 – Величина дисконтированных показателей оценки эффективности проекта

Показатель	Значение	Нормативное значение
Чистый дисконтированный доход (NPV), тыс. руб.	4 966,00	$NPV > 0$
Дисконтированный индекс доходности (DPI)	6,80	Чем выше значение показателя, тем лучше
Дисконтированный срок окупаемости (DPB), мес.	1,80	$PB < \text{горизонт расчёта}$
Внутренняя норма доходности (IRR), %	529,70	$PI > 1$
Чистая терминальная стоимость (NTV), тыс. руб.	6 226,10	$NTV > 0$
Модифицированная внутренняя норма доходности (MIRR), %	19,01	$MIRR > r_m$

Таким образом, все дисконтированные показатели оценки эффективности инвестиционного проекта находятся в пределах нормативных значений. По результатам оценки дисконтированных показателей эффективности проект можно считать приемлемым к реализации.

3.3 Оценка экономической эффективности предложенных мероприятий

Оценка эффективности мероприятий является одной из самых важных и сложных задач в управлении продвижением батутного центра «На Высоте», поскольку все методы, которые существуют на сегодняшний день далеки от совершенства. Программы продвижения батутного центра «На Высоте» оказывают влияние и другие факторы (например, сезонность, уход конкурентов с рынка, и др.).

Рассмотрим классификацию важных факторов, влияющих на эффективность продвижения продукции. В качестве основного критерия классификации

факторов выбрана возможность управления факторами, в связи с чем они делятся на управляемые и неуправляемые.

Для того, чтобы программа продвижения услуг была эффективной, требуется учет текущего состояния и перспектив развития неуправляемых факторов, а также тщательная работа над учетом управляемых факторов, что в итоге дает возможность разработать такую программу батутного центра «На Высоте», которая позволит достичь поставленных маркетинговых целей.

Нужно выделить два вида эффективности мероприятий по продвижению - экономическая и коммуникационная. Экономическая эффективность отражает экономические результаты реализации продвижения продукции, т.е. она характеризует влияние продвижения услуг на экономические показатели деятельности организации (выручка, прибыль, рентабельность и др.). Коммуникационная эффективность продвижения продукции отражает влияние программы на потребителей и наличие обратной связи. Для оценки экономической эффективности проводятся расчеты, так же оценка же коммуникационной эффективности проводится посредством маркетинговых исследований, которые позволяют оценить влияние программы продвижения продукции. При оценке обоих видов эффективности требуется сравнить показатели до и после реализации программы.

Рассмотрим, какие виды эффективности могут быть оценены на указанных выше уровнях оценки эффективности мероприятий по продвижению:

1) на уровне организации – экономическая эффективность (например, рост выручки, прибыль, рентабельности и др.), которая должна совпадать или превышать поставленную цель;

2) на маркетинговом уровне – экономическая и коммуникационная эффективность (например, рост популярности услуги организации у целевой аудитории или рост количества клиентов батутного парка.);

3) на уровне программы продвижения – коммуникационная эффективность (например, рост осведомленности потребителей, рост престижности потребления

товара или услуги организации, рост совершения покупок).

В целом можно сказать о том, что экономическая эффективность может быть прямо измерена количественно, кроме опосредованных показателей, которые рассчитываются через формулы при наличии экономических показателей.

Коммуникационная эффективность не может быть измерена прямо, для этого требуется проведение предварительных маркетинговых исследований (опросы, наблюдения и др.)

Проанализируем эффективность внедрения в деятельность батутного центра «На Высоте». Эффективность будет получена по следующим направлениям:

1) конкурентное преимущество можно определить, как достижение привлечение клиентов при максимизации объема услуг в расчете на одного гостя. Для батутного центра «На Высоте» внедрение системы позволит получить удобную систему управления клиентской базой, при этом будет получена возможность формирования базы постоянных клиентов.

Важно отметить, что стоит одному батутному центру достичь конкурентного преимущества, остальные тоже начинают подтягиваться к ней. В связи с этим внедрение программы позволит батутному центру более гибко и своевременно реагировать на изменяющийся спрос, условия рынка и быстрее формировать новые, на которые будет иметься спрос.

2) повышение производительности.

Повышение производительности труда в батутном центра «На Высоте» будет достигнуто благодаря оптимизации использования ресурсов, экономии затрат на обработку данных и более эффективному осуществлению основных производственных операций.

Экономия труда даже одного работника в день позволит за год сэкономить существенную сумму денег. Ожидается, что система приведет к росту производительности труда персонала. Возможности систем по организации работы позволит более правильно планировать работу обслуживающего персонала. Ожидается рост производительности труда на 17%.

Наибольшей отдачи можно ожидать от повышения правильности принятия управленческих решений, что достигается благодаря оптимизации информации, которая используется в управленческом процессе. С полученными отчетами директор батутного центра «На Высоте» может более точно определить позиционирование, динамику изменения спроса и особенности предпочтений гостей.

3) максимальное использование имеющихся ресурсов.

Основным ресурсом батутного центра «На Высоте» является его основной фонд, и правильное управление процессом бронирования позволит его использовать наиболее эффективно. В данном случае большое внимание нужно уделить, возможностям бронирования с собственного Интернет-сайта батутного центра «На Высоте», ведь это самый экономически выгодный канал бронирования, тем более что создан новый сайт и проводится его поисковая оптимизация. В частности, практика бронирования времени посещения, позволяет избежать ситуаций, когда приходится отказывать гостю.

Максимизация отдачи достигается и благодаря возможности оценивать ожидаемый процент по каждой категории гостей и устанавливать соответствующий допустимый процент перебронирования, а также ввести листы ожидания.

Проанализируем инвестиционную привлекательность открытия батутного центра. Привлекательность будет получена по следующим направлениям.

Конкурентное преимущество можно определить как достижение привлечение клиентов. Это позволит получить удобную систему управления базой, при этом будет получена возможность формирования базы постоянных клиентов.

Постоянными являются клиенты, посещающие батутный центр в третий и более раз в течение последнего месяца. Таких клиентов у батутного центра «На Высоте» около 7%. Внедрение системы повышения инвестиционной привлекательности позволит увеличить долю постоянных клиентов до 15% за счет предоставления управленческому персоналу инструменты для повышения

отдачи от активов батутного центра «На Высоте» - использование данных о предпочтениях постоянных гостей позволяет предоставлять им уникальный персонализированный сервис, предупреждая их пожелания и предлагать дополнительные услуги, которые, скорее всего, будут ими заказаны. В результате такие клиенты не только уедут из батутного центра «На Высоте» с намерением вернуться, но и принесут большой доход во время своего посещения батутного центра.

Кроме того, выявление закономерностей спроса на различные услуги батутного центра «На Высоте» с использованием инструментов бизнес-анализа позволяет оптимизировать ассортимент услуг и составлять пользующиеся спросом предложения для каждой категории гостей.

Таким образом, определим эффективность от внедрения системы повышения инвестиционной привлекательности.

1) Рост доли постоянных клиентов с 7 до 15% приведет к росту выручки батутного центра «На Высоте» на 5%.

$$\text{Прирост выручки} = 600\,000 \times 0,05 = 30\,000 \text{ руб.} \quad (3.11)$$

2) Рост производительности труда не приведет к существенному росту эффективности, т.к. услуги не могут быть реализованы в большем объеме, чем это требуется, однако, возможен рост реализации дополнительных услуг и рост удовлетворенности клиентов от процесса обслуживания. Таким образом, ожидаемый рост - 2%.

$$\text{Прирост выручки} = \text{Выручка } 600\,000 \times 0,02 = 12\,000 \text{ руб.} \quad (3.12)$$

Анализ безубыточности проекта является неотъемлемой частью анализа эффективности инвестиционного проекта. Данный тип анализа показывает принципиальную выполнимость проекта и одновременно позволяет выявить

основные узкие места проекта в смысле достижения заданного значения прибыли, которая обеспечивает требуемую эффективность инвестиционного проекта. Анализ безубыточности проекта – это аналитический подход к изучению взаимосвязи между издержками и доходам при различных уровнях производства.

Для проведения анализа безубыточности инвестиционного проекта необходимо определить точку критического объёма производства ($Q_{кр}$). Как только достигнута точка критического объёма, каждая дополнительно проданная единица продукции приносит дополнительную прибыль, равную вложенному доходу на единицу продукции. Другими словами, в точке критического объёма нет прибыли и нет убытков.

Для расчёта точки критического объёма необходимо определить объём переменных затрат проекта на единицу продукции. Средняя сумма одного чека составляет 600 руб. Исходя из имеющихся данных, можно рассчитать точку критического объёма. Для этого воспользуемся формулой:

$$Q = 267990 / (200 - 50) = 1786,6 \text{ ед.} \quad (3.13)$$

Таким образом, чтобы начать получать прибыль, батутному парку необходимо обслуживать более 1 786 посетителей в месяц.

Проведённый анализ безубыточности инвестиционного проекта помог определить кол-во посетителей, которое необходимо обслуживать для того, чтобы предприятие стало безубыточным, т.е. была установлена месячная норма, ниже которых предприятие теряет доходы, а выше – получает их. Таким образом, в результате анализа было выявлено, что для того чтобы предприятие начало получать прибыль, необходимо обслуживать более 1 787 посетителей в месяц.

Далее проведём анализ чувствительности инвестиционного проекта. Определим влияние изменения средней цены чека на конечные характеристики проекта. В таблице 3.4 представлены исходные данные до изменения суммы среднего чека.

Таблица 3.4 – Данные показателей до изменения суммы среднего чека, тыс. руб.

Показатели	Период											
	02.2017	03.2017	04.2017	05.2017	06.2017	07.2017	08.2017	09.2017	10.2017	11.2017	12.2017	01.2018
Сумма среднего чека	0,5	0,5	0,5	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0,7	0,7	0,7	0,7
Чистый денежный поток	282,0	357,0	282,0	542,0	422,0	501,9	481,9	641,9	741,9	796,9	811,9	851,9
Дисконтированный денежный поток	276,8	343,8	266,5	502,7	384,1	448,3	422,4	552,1	626,2	660,1	659,9	679,5

Далее в таблице 3.5 представлены данные показателей суммы среднего чека, чистого денежного потока и дисконтированного денежного потока после изменения суммы среднего чека на +20%.

Таблица 3.5 – Данные показателей при изменении суммы среднего чека на +20%, тыс. руб.

Показатели	Период											
	02.2017	03.2017	04.2017	05.2017	06.2017	07.2017	08.2017	09.2017	10.2017	11.2017	12.2017	01.2018
Сумма среднего чека	0,60	0,60	0,60	0,72	0,72	0,72	0,72	0,72	0,84	0,84	0,84	0,84
Чистый денежный поток	432,0	512,0	432,0	734,0	620,0	705,9	691,9	863,9	993,9	1069,9	1077,9	1145,9
Дисконтированный денежный поток.	424,0	493,1	408,3	680,7	564,3	630,5	606,4	743,0	838,9	886,2	876,1	914,0

В таблице 3.6 представлено изменение показателей после увеличения суммы среднего чека на 10%.

Таблица 3.6 – Данные показателей при изменении цены среднего чека на +10%, тыс. руб.

Показатели	Период											
	02.2017	03.2017	04.2017	05.2017	06.2017	07.2017	08.2017	09.2017	10.2017	11.2017	12.2017	01.2018
Сумма среднего чека	0,55	0,55	0,55	0,66	0,66	0,66	0,66	0,66	0,77	0,77	0,77	0,77
Чистый денежный поток	357,0	434,5	357,0	638,0	521,0	603,9	586,9	752,9	867,9	933,4	944,9	998,9
Дисконтированный денежный поток	350,4	418,4	337,4	591,7	474,2	539,4	514,4	647,6	732,3	773,1	768,0	796,8

Далее в таблице 3.7 представлены данные показателей при изменении цены среднего чека на -10%

Таблица 3.7 – Данные показателей при изменении суммы среднего чека на -10%, тыс. руб.

Показатели	Период											
	02.2017	03.2017	04.2017	05.2017	06.2017	07.2017	08.2017	09.2017	10.2017	11.2017	12.2017	01.2018
Сумма среднего чека	0,45	0,45	0,45	0,54	0,54	0,54	0,54	0,54	0,63	0,63	0,63	0,63
Чистый денежный поток	207,0	279,5	207,0	446,0	323,0	399,9	376,9	530,9	615,9	660,4	678,9	704,9
Дисконтированный денежный поток	203,2	269,2	195,6	413,6	294,0	357,2	330,3	456,6	519,8	547,0	551,8	562,3

Данные показателей при изменении цены среднего чека на -20% представлены в таблице 3.8.

Таблица 3.8 – Данные показателей при изменении цены среднего чека на -20%, тыс. руб.

Показатели	Период
------------	--------

Показатели	02.2017	03.2017	04.2017	05.2017	06.2017	07.2017	08.2017	09.2017	10.2017	11.2017	12.2017	01.2087
Сумма среднего чека	0,40	0,40	0,40	0,48	0,48	0,48	0,48	0,48	0,56	0,56	0,56	0,56
Чистый денежный поток	132,0	202,0	132,0	350,0	224,0	297,9	271,9	419,9	489,9	523,9	545,9	557,9
Дисконтированный денежный поток	129,6	194,5	124,8	324,6	203,9	266,1	238,3	361,2	413,5	433,9	443,7	445,0

Таблица 3.9 – Чувствительность проекта к изменению уровня суммы среднего чека, тыс. руб.

Изменение фактора, %	Фактор (P), тыс. руб.		NPV, тыс. руб.		Процент изменения NPV, %
	До изменения	После изменения	До изменения	После изменения	
20	0,50	0,60	4 966,00	7 209,17	45,17
10	0,50	0,55	4 966,00	6 087,59	22,58
0	0,50	0,50	4 966,00	4 966,02	0,00
-10	0,50	0,45	4 966,00	3 844,44	-22,58
-20	0,50	0,45	4 966,00	2 722,87	-45,17

Таким образом, изменение суммы среднего чека оказало значительное влияние на показатель чистого дисконтированного дохода (NPV) – процент изменения колеблется от -45,17% до +45,17%, но, при этом, снижение суммы среднего чека даже на 20%, не сделало значение показателя чистого дисконтированного дохода отрицательным. Несмотря на существенное изменение показателя чистого дисконтированного дохода, проект будет считаться

эффективным даже при изменении цены больше, чем на 20%. Это говорит о том, что была выбрана правильная ценовая политика, которая обеспечивает достаточный запас прочности для колебаний цены.

Далее в таблице 3.10 представлено изменение показателей при увеличении суммы постоянных издержек проекта на 20%

Таблица 3.10 – Данные показателей при изменении суммы постоянных издержек на +20%, тыс. руб.

Показатели	Период											
	02.2017	03.2017	04.2017	05.2017	06.2017	07.2017	08.2017	09.2017	10.2017	11.2017	12.2017	01.2018
Постоянные затраты	321,6	321,6	321,6	321,6	321,6	321,7	321,7	321,7	321,7	321,7	321,7	321,7
Чистый денежный поток	228,4	303,4	228,4	488,4	368,4	448,3	428,3	588,3	688,3	743,3	758,3	798,3
Дисконтированный денежный поток	224,2	292,2	215,9	453,0	335,3	400,4	375,4	506,0	580,9	615,6	616,3	636,7

В таблице 3.11 представлено изменение показателей при увеличении суммы постоянных издержек на 10%.

Таблица 3.11 – Данные показателей при изменении суммы постоянных издержек на +10%, тыс. руб.

	Период
--	--------

Показатели	Период											
	02.2017	03.2017	04.2017	05.2017	06.2017	07.2017	08.2017	09.2017	10.2017	11.2017	12.2017	01.2018
Постоянные затраты	294,8	294,8	294,8	294,8	294,8	294,9	294,9	294,9	294,9	294,9	294,9	294,9
Чистый денежный поток	255,2	330,2	255,2	515,2	395,2	475,1	455,1	615,1	715,1	770,1	785,1	825,1
Дисконтированный денежный поток	250,4	318,0	241,2	477,8	359,7	424,3	398,9	529,0	603,6	637,8	638,1	658,1

В таблице 3.12 представлены данные при изменении уменьшении суммы постоянных издержек на 10%.

Таблица 3.12 – Данные показателей при изменении суммы постоянных издержек на -10%, тыс. руб.

Показатели	Период											
	02.2017	03.2017	04.2017	05.2017	06.2017	07.2017	08.2017	09.2017	10.2017	11.2017	12.2017	01.2018
Постоянные затраты	241,2	241,2	241,2	241,2	241,2	241,3	241,3	241,3	241,3	241,3	241,3	241,3
Чистый денежный поток	308,8	383,8	308,8	568,8	448,8	528,7	508,7	668,7	768,7	823,7	838,7	878,7
Дисконтированный денежный поток	303,0	369,6	291,8	527,5	408,5	472,2	445,9	575,1	648,8	682,2	681,7	700,9

Таблица 3.13 – Чувствительность проекта к изменению уровня постоянных издержек проекта

Фактор (FC), тыс. руб.	NPV, тыс. руб.
------------------------	----------------

фактора, %	До изменения	После изменения	До изменения	После изменения	изменения NPV, %
20	267,99	321,59	4 966,00	4 395,68	-11,48
10	267,99	294,79	4 966,00	4 680,85	-5,74
0	267,99	267,99	4 966,00	4 966,02	0,00
-10	267,99	241,19	4 966,00	5 251,19	5,74
-20	267,99	241,19	4 966,00	5 536,36	11,48

Чувствительность анализируемого инвестиционного проекта к изменению постоянных затрат является незначительной. Изменение постоянных затрат в пределах 20% не оказывает существенного влияния на показатели эффективности проекта. Такая низкая чувствительность инвестиционного проекта к изменению постоянных затрат обеспечивает достаточно хороший запас прочности для проекта. Таким образом, проект безболезненно сможет перенести повышение постоянных издержек.

Таблица 3.14 – Данные показателей при изменении суммы переменных затрат на единицу продукции на +10%, тыс. руб.

Показатели	Период											
	02.2017	03.2017	04.2017	05.2017	06.2017	07.2017	08.2017	09.2017	10.2017	11.2017	12.2017	01.2018
Переменные затраты на единицу	0,55	0,55	0,55	0,55	0,55	0,55	0,55	0,55	0,55	0,55	0,55	0,55
Чистый денежный поток	262,0	342,0	262,0	527,0	392,0	476,9	451,9	621,9	716,9	766,9	786,9	816,9
Дисконтированный денежный поток	257,1	329,4	247,6	488,7	356,8	425,9	396,1	534,9	605,1	635,2	639,6	651,6

В таблице 3.15 Представлены данные показателей при изменении суммы удельных переменных затрат на -10%, тыс. руб.

Таблица 3.15 – Данные показателей при изменении суммы удельных переменных затрат на -10%, тыс. руб.

Показатели	Период											
	02.2017	03.2017	04.2017	05.2017	06.2017	07.2017	08.2017	09.2017	10.2017	11.2017	12.2017	01.2018
Переменные затраты на единицу	0,45	0,45	0,45	0,45	0,45	0,45	0,45	0,45	0,45	0,45	0,45	0,45
Чистый денежный поток	302,0	372,0	302,0	557,0	452,0	526,9	511,9	661,9	766,9	826,9	836,9	886,9
Дисконтированный денежный поток	296,4	358,3	285,4	516,6	411,4	470,6	448,7	569,3	647,3	684,9	680,2	707,4

Таблица 3.16 содержит данные при уменьшении удельных переменных затрат на 20%.

Таблица 3.16 – Данные показателей при изменении суммы удельных переменных затрат на -20%, тыс. руб.

Показатели	Период											
	02.2017	03.2017	04.2017	05.2017	06.2017	07.2017	08.2017	09.2017	10.2017	11.2017	12.2017	01.2017
Переменные затраты на единицу	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4
Чистый денежный поток	322,0	387,0	322,0	572,0	482,0	551,9	541,9	681,9	791,9	856,9	861,9	921,9
Дисконтированный денежный поток	316,0	372,7	304,3	530,5	438,7	492,9	474,9	586,5	668,4	709,7	700,6	735,3

Таблица 3.17 – Чувствительность проекта к изменению уровня переменных затрат на единицу продукции

Изменение фактора, %	Фактор (AVC), тыс. руб.		NPV, тыс. руб.		Процент изменения NPV, %
	До изменения	После изменения	До изменения	После изменения	
20	0,05	0,60	4 966,00	4 457,64	-10,24
10	0,05	0,55	4 966,00	4 711,83	-5,12
0	0,05	0,50	4 966,00	4 966,02	0,00
-10	0,05	0,45	4 966,00	5 220,21	5,12
-20	0,05	0,40	4 966,00	5 474,40	10,24

Изменения удельных переменных затрат оказало незначительное влияние на изменение чистого дисконтированного дохода проекта. Чувствительность проекта к изменению удельных переменных затрат значительна, по сравнению с чувствительностью к изменению суммы постоянных издержек и имеет еще больший запас прочности.

Таким образом, в пределах горизонта расчета (12 мес.) проект имеет хорошую чувствительность, которая не позволяет предприятию стать неэффективным при изменении рассмотренных факторов в пределах 20%. Анализируемый проект наиболее чувствителен к изменению суммы среднего чека, однако, изменение показателя даже на 2 не сделало значение показателя чистого дисконтированного дохода отрицательным. Это говорит о том, что проект имеет достаточный запас прочности для колебаний цен на товары.

В ходе оценки инвестиционной привлекательности проекта были проанализированы простые и дисконтированные показатели оценки эффективности проекта. Все показатели находятся в пределах нормативных значений. Это говорит о том, что инвестиционный проект можно считать приемлемым к реализации.

Анализ безубыточности инвестиционного проекта помог определить объём продукции, который необходимо реализовать для того, чтобы предприятие стало безубыточным. Были определены месячная и годовая критические точки. Анализ показал, что для того чтобы предприятие начало получать прибыль, необходимо реализовать более 1 787 единиц товара в месяц и более 21 444 единиц товара в год. В ходе анализа чувствительности инвестиционного проекта по открытию батутного парка в г.Златоуст было оценено влияние трёх параметров на конечные характеристики проекта: суммы среднего чека, постоянных затрат и удельных переменных затрат проекта. Анализ показал, что наибольшее влияние на изменение чистого дисконтированного дохода проекта оказало изменение суммы среднего чека, однако, снижение суммы среднего чека даже на 20%, не сделало значение показателя чистого дисконтированного дохода отрицательным. Это говорит о том, что несмотря на существенное изменение показателя чистого дисконтированного дохода, проект будет считаться эффективным даже при изменении цены более чем на 20%. Наименьшее влияние на изменение показателя чистого дисконтированного дохода проекта оказало изменение факторов постоянных и удельных переменных затрат. Проект имеет достаточный запас прочности для колебаний объёмов постоянных и удельных переменных издержек.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В данной выпускной квалификационной работе был проведен анализ инвестиционной привлекательности проекта по открытию батутного парка «На Высоте», заключающегося в предоставлении новой услуги спортивно-оздоровительной деятельности. Для проведения этого анализа были выполнены следующие задачи:

- 1) раскрыты теоретические аспекты инвестиционной деятельности.
- 2) раскрыты методы оценки инвестиционной привлекательности проекта.
- 3) произведено обоснование предполагаемой привлекательности проекта на основе анализа статистической информации.
- 4) были смоделированы входные параметры инвестиционного проекта: инвестиционные и капитальные вложения, планируемые издержки и выручку от реализации проекта.
- 5) произведена оценка экономической привлекательности проекта, благодаря использованию простых и дисконтированных методов.
- 6) произведен анализ безубыточности проекта в стоимостном выражении.
- 7) произведена оценка чувствительности чистой приведенной стоимости будущих денежных потоков проекта (NPV) к изменению основных факторов (цена услуг, объем услуг, величина постоянных издержек). По результатам проведенной оценки инвестиционной привлекательности проекта можно сделать следующие выводы:

- 1) анализ экономической привлекательности проекта простыми и дисконтированными методами показал приемлемость проекта, планируемый NPV за 5 лет составил 1.295.204 рублей руб., что учитывая применяемую ставку дисконтирования, которая помимо инфляции и премии за риск, включала в себя минимальный уровень доходности, является хорошим показателем для проекта, доходы которого рассматриваются в качестве дополнительных.

- 2) расчет внутренней нормы доходности, определение точки безубыточности

и проведенный анализ чувствительности показали наличие у проекта необходимого запаса прочности и устойчивости к рискам, для того, чтобы считаться приемлемым для инвестора.

Подводя итог оценке инвестиционной привлекательности проекта по открытию батутного парка «На Высоте», можно заключить, что он является перспективным проектом. Важнейшим фактором, определяющим успех данного проекта, будет являться информированность потенциальных клиентов не только об открытии, но и о важности заниматься им и поддерживать здоровье. Таким образом, от качества проведенных рекламных мероприятий, запланированных в данном проекте, в наибольшей степени зависит величина прибыли, которую будет приносить инвесторам рассматриваемый проект.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- 1 Абрамов, А.Е. Основы анализа финансовой, хозяйственной и инвестиционной деятельности предприятий. – М.: АКДИ, 2012. – 145 с.
- 2 Анышин, В.М. Инвестиционный анализ – М.: Дело, 2010. – 86 с.
- 3 Баканов, М.И. Теория анализа хозяйственной деятельности / М.И. Баканов. – М.: Финансы и статистика, 2010. – 158 с.
- 4 Балабанов, И.Т. Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта. – М.: Финансы и статистика, 2009, – 208 с.
- 5 Балдин, К.В., Воробьев С.Н. Риск-менеджмент: Учебное пособие. – Гардарики, 2005. – 285 с.
- 6 Барноглыц, С.Б. Экономический анализ хозяйственной деятельности предприятий и объединений / С.Б. Барноглыц. – М.: Финансы и статистика, 2011. 427 с.
- 7 Белобтецкий, И.А. Прибыль предприятия. // Финансы. №3, – 2008. – 110 с.
- 8 Бланк, И.А. Инвестиционный менеджмент. – К.: Эльга-Н, 2011. – 162 с.
- 9 Блохина, В.Г. Инвестиционный анализ. – Ростов н/Д.: Феникс, 2012. – 108 с.
- 10 Богатин, Ю.В.. Оценка эффективности бизнеса и инвестиций. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011 – 284 с.
- 11 Борисов, А.Б. Словарь «Борисов А.Б. Большой экономический словарь.» Книжный мир, 2003. – 895 с.
- 12 Бородина, Е. И. Финансы предприятий / Е.И. Бородина – М.: Банки и биржи, 2010. – 208 с.
- 13 Боумэн, К.Б. Основы стратегического менеджмента: Пер. с англ. / под ред. Зайцева Л.Г., Соколовой М.И. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997. – 175 с. 74
- 14 Бочаров, В. В. Инвестиции: Учебник /В. В. Бочаров. – СПб.: Питер, 2009. – 384с
- 15 Быстров, В.А. Экономическая оценка инвестиций: учебное пособие В.А.Быстров; СибГИУ. – Новокузнецк, 2011. – с. 164.
- 16 Вахрин, П.И. Инвестиции: Учебник. – М.: Издательско – торговая корпорация «Дашков и К», 2013. – 384с.

- 17 Волков, О.И. Экономика предприятия: курс лекций / О.И. Волков. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 356 с.
- 18 Воронцовский, Т.О. Инвестиции и финансовые методы оценки и образования – С-П.: 2012 – 160с.
- 19 Глухов, В.В. Менеджмент: учеб. для экон. специальностей вузов / В. В. Глухов СПб. и др. : Питер , 2008. – 608 с.
- 20 Головань, СИ. Бизнес планирование: Учеб. Пособие – М.: Феникс, 2012 – 180 с.
- 21 Гончаренко, Л.П. Менеджмент инвестиций и инноваций : учебник / Л.П. Гончаренко. – М. : КНОРУС, 2014. – 160 с.
- 22 Горбачева, Л.А. Анализ прибыли и рентабельности. – М.: Экономика, 2009. – 195с.
- 23 Грачев, А.В. Оценка платежеспособности предприятия за период / А.В. Грачев. – М.: Проспект, 2012. – 327 с.
- 24 Грузинов, В.П. Экономика предприятия: учебник для ВУЗов / В.П. Грузинов – М.: ЮНИТИ, 2010. – 89 с. 75
- 25 Гуляев, В.Г. Организация туристской деятельности / В.Г. Гуляев. – М.: Нолидж, 2010. – 312 с.
- 26 Деева, А.И. Инвестиции: учебное пособие / А.И. Деева. – М.: Изд-во «Экзамен», 2009. – 436 с.
- 27 Ионова, А.Ф. Анализ финансово-хозяйственной деятельности организации / А.Ф. Ионова. – М.: Инфра, 2010. – 312с.
- 28 Карлик, П.Н. Экономика предприятия: Учебное пособие – М.: Феникс, 2002. – 58с.
- 29 Кибанов, А.Я. Оценка экономической эффективности совершенствования управления предприятием. - М.: Инфра, 2010. – 106с.
- 30 Киреева, Н.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебное пособие: В 3 ч. / Урал. Соц.-эк. ин-т АТиСО. – Челябинск, 2014. – Часть III. – 160с. 76
- 31 Колтынюк, Б.А. Инвестиционные проекты: учебник – М.: 2010. – 33с.
- 32 Кондратьева, З.А. Роль и значение индивидуального инвестирования в решении задач экономического роста // Финансы и кредит. 2011. – 404 с.

- 33 Литвин, М.И. Прогнозирование прибыли на основе факторной модели. // Финансовый менеджмент, № 6, 2009. – 206 с.
- 34 Лопарева, А.М. Экономика организации (предприятия) : учебно-методический комплекс / А.М.Лопарева. – М. : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2013. 400 с. (Высшее образование.Бакалавриат).
- 35 Любушин, Н.П. Анализ финансового состояния организации / Н.П. Любушин. –М.: Эксмо, 2011. – 308 с.
- 36 Марголин, А.М. Инвестиционный анализ. – М.: РАГС, 2012. – 139с.
- 37 Маренков, Н.Л. Основы управления инвестициями. Учебник для ВУЗов – М:Эдиториал, 2013 – 480с.
- 38 Маркин, Ю.П. Экономический анализ / Ю.П. Маркин. – М.: Омега-Л, 2010. –315 с.
- 39 Петров, А.Н. Стратегии менеджмента. – СПб.: Питер, 2005. – 496 с. 77
- 40 Турковский, Е. В. Экономическое обоснование и планирование неродственной диверсификации на промышленном предприятии: дис. канд. экон. наук. / Е. В. Турковский. – Челябинск, 2004. – 190 с.
- 41 РБК. Исследование отрасли свежесрезанных цветов в России в 2010-2015 гг. –http://marketing.rbc.ru/news_research/30/12/2015/562949998865289.shtml
- 42 Головань, С. И. - Бизнес-планирование и инвестирование – Ростов н/Д: Феникс, 2008. – 302 с.
- 43 Михайлова, Э. А. - Экономическая оценка инвестиций – Рыбинск: РГАТА, 2008. – 176 с.
- 44 Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов и их отбору для финансирования от 31 марта 1994 г. №7-12/47. – М.: Экономика, 2000.
- 45 Борисова, О. В. Ключевые направления типизации бизнес-планов на современном этапе развития экономики. – Концепт. 2015, – № 11 (ноябрь).
- 46 Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики – <http://www.gks.ru>.
- 47 Прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на 2013-2016 годы утв. Минэкономразвития России от 14.12.2012 г.

- 48 Меньшенина, А.В. Инвестиции: Конспект лекций (для студентов специальности 060400 «Финансы и кредит») / сост. А.В. Меньшенина. – Омск: Изд-во ОмГУ, 2005. – 79 с.
- 49 Непомнящий, А.В. Инвестиции: учебное пособие / А.В. Непомнящий. – Новосибирск: Российская академия предпринимательства, 2007. – 63 с.
- 50 Попов, В.М. Бизнес-планирование / В.М. Попов, С.И. Ляпунов, С.Г. Млодик. – М.: Финансы и статистика, 2005 – 815 с.
- 51 Стоянова, Е.С. Финансовый менеджмент: Теория и практика / Е.С. Стоянова. – М.: Перспектива, 2004. – 656 с.
- 52 Ушаков, И.И. Бизнес-план / И.И. Ушаков. – СПб.: Питер, 2006. – 224 с.
- 53 Черняк, В.З. Бизнес – планирование / В.З. Черняк, А.В. Черняк – Новосибирск: САФБД, 2004. 178 с.
- 54 Меньшина, А.В. Инвестиции: Конспект лекций . / сост. А.В. Меньшенина.– Омск: Изд-во ОмГУ, 2005. – 79 с.
- 55 Михайлова, Э. А. Экономическая оценка инвестиций. – Рыбинск: РГАТА, 2008. – 176 с.
- 56 Непомнящий, Е.Г. Инвестиционное проектирование: Учебное пособие – Изд-во Таганрог: ТРТУ, 2003. – 262 с.
- 57 Гридасов, В.М. Конспект лекций по дисциплине «Инвестирование» (для студентов экономических специальностей всех форм обучения) – Краматорск: ДГМА, 2003. – 72 с.
- 58 Игониная, Л.Л. Инвестиции: учебное пособие / Л.Л. Игониная; под ред. д-ра экон. наук, проф. В.А. Слепова. – М.: Экономисту 2005. –478 с.
- 59 Игониная Л.Л. Инвестиции: учебное пособие / под ред. В.А. Слепова. – М.: Юристъ, 2002. – 480 с.
- 60 Гончаренко, Л.П. Инвестиционный менеджмент: учебное пособие. – М.: КНОРУС, 2005. – 296с.
- 61 Беломестнов, В.Г. Управление инвестиционными процессами./ В.Г. Беломестнов. – Улан-Удэ: Изд-во ВСГТУ, 2005. – 172 с.
- 62 Бланк, И.А. Инвестиционный менеджмент. Учебный курс / И.А. Бланк – М.: Ника-центр, 2001. – 448с.

63 Гончаренко, Л.П. Инвестиционный менеджмент: учебное пособие. / Л.П. Гончаренко, Е.А. Олейников, В.В. Березин, С.Е. Георгиевская, Т.Н.Новикова, А.А. Симонов, А.Г. Георгадзе. – М.: КНОРУС, 2005. – 296с.

64 Михайлова, Э. А. Экономическая оценка инвестиций: Учебное пособие. / Э.А. Михайлова, Л.Н. Орлова. – Рыбинск: РГАТА, 2008. – 176 с.

65 Непомнящий, Е.Г. Инвестиционное проектирование: Учебное пособие. / Е.Г. Непомнящий. – Изд-во Таганрог: ТРТУ, 2003. – 262 с.

66 Гридасов, В.М. Конспект лекций по дисциплине «Инвестирование» (для студентов экономических специальностей всех форм обучения) / сост. В.М. Гридасов, С.В. Кривченко. – Краматорск: ДГМА, 2003. – 72 с.

67 Ковалева, В.В. Инвестиции: Учебник / под ред. В.В. Ковалева, В.В. Иванова, В.А. Лялина. М.: Проспект, 2003. – 440 с.

68 Максимова, В.Ф. Инвестиции. Учебно-методический комплекс./ В.Ф. Максимова. – М.: Изд. центр ЕАОИ, 2008. – 182 с.

69 Попов, В.М. Бизнес-планирование / В.М. Попов, С.И. Ляпунов, С.Г. Млодик. – М.: Финансы и статистика, 2005 – 815 с.

70 С.Г. Млодик. – М.: Финансы и статистика, 2005 – 815 с.

71 Е.С. Стоянова. – М.: Перспектива, 2004. – 656 с.

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

73 В каких регионах зарплаты работающих отличаются больше всего [Электронный ресурс] // <http://www.riarating.ru/infografika/20131029/610592843.html> (дата обращения 21.04.2016)

74 Динамика потребления населения России в условиях кризиса [Электронный ресурс] // <http://ac.gov.ru/files/publication/a/6157.pdf> (дата обращения 20.04.2016)

75 Как работает реклама с платой за клик [Электронный ресурс] // <https://www.google.ru/adwords/how-it-works>. (дата обращения 28.05.2017)

76 Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 7 "Отчет о движении денежных средств" (ред. от 07.05.2013) [Электронный ресурс] // http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_123286/ (дата обращения 14.04.2016)

77 Прогноз социально–экономического развития российской федерации на 2017–2019 годы [Электронный ресурс] // <http://economy.gov.ru/mines/activity/sections/macro/prognoz/> (дата обращения 07.05.2016)

78 Распределение населения по величине среднедушевых денежных доходов [Электронный ресурс] // http://www.gks.ru/dbscripts/cbsd/dbinet.cgi?pl=234_0006 (дата обращения 21.04.2016)

79 Стоимость печати рекламных плакатов и визиток [Электронный ресурс] // <http://port-press.ru/price/naruzhnaja-reklama/plakaty-postery/> (дата обращения 20.04.2016)

80 Студопедия. Инвестиционный проект и этапы его реализации [Электронный ресурс] // <http://studopedia.org/8-134842.html> (дата обращения 23.04.2016)

81 Волков, О.И. Экономика предприятия: курс лекций / О.И. Волков. – М.:ИНФРА-М, 2010. – 356 с.

82 Воронцовский, Т.О. Инвестиции и финансовые методы оценки и образования – С-П.: 2012 – 160с.

83 Глухов, В.В. Менеджмент: учеб.дляэкон. специальностей вузов / В. В. Глухов СПб. и др. : Питер , 2008. – 608 с.

84 Головань, СИ. Бизнес планирование: Учеб. Пособие – М.: Феникс, 2012 – 180 с.

85 Гончаренко, Л.П. Менеджмент инвестиций и инноваций : учебник Л.П.Гончаренко. – М. : КНОРУС, 2014. – 160 с.

86 Гуляев, В.Г. Организация туристской деятельности / В.Г. Гуляев. – М.: Нолидж,2010. – 312 с.

87 Деева, А.И. Инвестиции: учебное пособие / А.И. Деева. – М.: Изд-во «Экзамен»,2009. – 436 с.

88 Ионова, А.Ф. Анализ финансово-хозяйственной деятельности организации / А.Ф.Ионова. – М.: Инфра, 2010. – 312с.

89 Карлик, П.Н. Экономика предприятия: Учебное пособие – М.: Феникс, 2002. – 58с.

90 Кибанов, А.Я. Оценка экономической эффективности совершенствования управления предприятием. - М.: Инфра, 2010. – 106с.

91 Киреева, Н.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебное пособие: В 3 ч. / Урал. Соц.-эк. ин-т АТиСО. – Челябинск, 2014. – Часть III. – 160с. 76

92 Колтынюк, Б.А. Инвестиционные проекты: учебник – М.: 2010. – 33с.

93 Кондратьева, З.А. Роль и значение индивидуального инвестирования в решении задач экономического роста // Финансы и кредит. 2011. – 404 с.