

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации  
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
высшего образования  
«Южно-Уральский государственный университет  
(национальный исследовательский университет)»  
Высшая школа экономики и управления  
Кафедра «Финансы, денежное обращение и кредит»

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ  
Зав. кафедрой, проф., д.э.н.  
\_\_\_\_\_ И.А. Баев  
«\_\_\_» \_\_\_\_\_ 2018 г.

Разработка и финансово-экономическое обоснование инвестиционного бизнес-  
проекта

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА  
(бакалаврская работа)

ЮУрГУ – 38.03.02.2018.134.ВКР

Руководитель работы,  
к.э.н., доцент кафедры  
\_\_\_\_\_ Т.А. Петренко  
«\_\_\_» \_\_\_\_\_ 2018 г.

Автор работы,  
студент группы ВШЭУ-490  
\_\_\_\_\_ Н.С. Еремина  
«\_\_\_» \_\_\_\_\_ 2018 г.

Нормоконтролер,  
ст. преподаватель кафедры  
\_\_\_\_\_ И.А. Мостовщикова  
«\_\_\_» \_\_\_\_\_ 2018 г.

Челябинск 2018

## АННОТАЦИЯ

Еремина Н.С. Разработка и финансово-экономическое обоснование инвестиционного бизнес-проекта. – Челябинск: ЮУрГУ, ВШЭУ-490, 102 с., 4 ил., 35 табл., библиограф. список – 27 наим., 1 прил.

Выпускная квалификационная работа выполнена с целью изучения методологических основ составления бизнес-плана инвестиционного проекта, а также с целью разработки инвестиционного бизнес-плана открытия хостела.

В работе рассмотрены теоретические основы бизнес-планирования в рамках разработки инвестиционного проекта, проведены финансовое планирование, оценка инвестиционной привлекательности и экономической эффективности деятельности предприятия, а также анализ рисков с последующей разработкой возможных путей их минимизации и нейтрализации.

## ANNOTATION

Eryomina N.S. Development and financial and economic justification of the investment business project. – Chelyabinsk: SUSU, HSEM-490, 102 pages, 4 drawings, 35 tables, bibliography – 27 names, 1 application.

This document was performed for the purpose of development and financial and economic justification of the investment business project for opening hostel «Nice to meet you».

The document includes the theoretical foundations of the business planning of development business project, financial planning, the analysis of potential risks. There was the research made for finding ways to minimize and neutralize identified risks.

## ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	8
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗРАБОТКИ БИЗНЕС-ПЛАНА ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА	
1.1 Бизнес-план как современная форма представления инвестиционного проекта.....	10
1.2 Методики составления бизнес-плана инвестиционного проекта.....	20
1.3 Отечественные и зарубежные методы оценки экономической эффективности инвестиционного проекта.....	30
2 РАЗРАБОТКА БИЗНЕС-ПЛАНА И ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА ОТКРЫТИЯ ХОСТЕЛА	
2.1 Экономическое и инвестиционное обоснование бизнес- проекта.....	40
2.2 Финансовый план бизнес-проекта.....	50
2.3 Оценка экономической эффективности инвестиционного проекта.....	60
3 ОЦЕНКА РИСКА ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА: УЧЕТ ВЕРОЯТНОСТИ РАЗВИТИЯ ОТДЕЛЬНЫХ СЦЕНАРИЕВ	
3.1 Анализ чувствительности бизнес-проекта.....	
3.2 Основные направления минимизации выявленных проектных рисков.....	
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	70
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....	72
ПРИЛОЖЕНИЯ	
ПРИЛОЖЕНИЕ А. Данные о погашении кредита аннуитетными платежами	

## ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы. Предпринимательская деятельность в Российской Федерации одновременно оказывает сильное влияние на государственную жизнь и на жизнь общественную. Степень зрелости отечественных предпринимателей несомненно растет. Результатами взаимодействия предпринимательства и общества являются повышение благосостояния населения и наиболее полное удовлетворение потребностей населения. Предпринимательство несет в себе следующую концепцию: предприниматель, действуя в собственных интересах, благотворно влияет на общественное развитие в целом. Поэтому грамотность предпринимателей в области составления бизнес-плана несет в себе особую значимость для развития экономики страны в долгосрочной перспективе, так как развитие малого и среднего бизнеса способно вывести экономику страны на новый уровень и обеспечить приток иностранных инвестиций.

Цель работы – проведение научно-исследовательской работы в области изучения методологии составления бизнес-плана с учетом мирового опыта и разработанных методологических рекомендаций, сопоставление отечественного и зарубежного опыта в данной области, а также составление бизнес-плана открытия хостела «Nice to meet you», его экономическое и инвестиционное обоснование, а также оценка его инвестиционной привлекательности, направленная на привлечение владельцев капитала в данный бизнес-проект.

Задачи работы:

- 1) рассмотреть теоретические аспекты бизнес-планирования;
- 2) составить бизнес-план открытия хостела «Nice to meet you»;
- 3) оценить экономическую эффективность разработанного бизнес-проекта;
- 4) произвести финансовое планирование для реализуемого проекта;
- 5) оценить его инвестиционную привлекательность;
- 6) проанализировать риски, связанные с реализацией проекта;

7) предложить возможный комплекс мер, направленный на минимизацию и нейтрализацию выявленных рисков.

Объект работы – хостел «Nice to meet you».

В работе описаны этапы составления бизнес-плана для реализуемого проекта, приведено его экономическое и инвестиционное обоснование, оценена инвестиционная привлекательность. Была произведена работа в области прогнозирования и устранения рисков.

# 1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗРАБОТКИ БИЗНЕС-ПЛАНА ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА

## 1.1 Бизнес-план как современная форма представления инвестиционного проекта

«Бизнес план – это документ, который списывает все основные аспекты будущего предприятия, анализирует все проблемы, с которыми оно может столкнуться, а также определяет способы решения этих проблем, либо обосновывает получение инвестиций и кредитов под новый проект» [1, с. 164].

«Инвестиционный проект понимается как инвестиционная акция, предусматривающая вложение определенного количества ресурсов, в том числе интеллектуальных, финансовых, материальных, человеческих, для получения запланированного результата и достижения определенных целей в обусловленные сроки» [5, с. 27].

Таким образом, определения данного понятия сводятся к тому, что любой бизнес-план является перечнем обоснований экономической эффективности и целесообразности осуществления финансовых и иных инвестиций в создание нового проекта для собственников капитала. Также в нем предусматриваются возможные риски и предлагаются пути их минимизации.

Бизнес-планирование является важнейшим этапом для нового предприятия малого бизнеса, способным обеспечить его выживание на рынке. Документ бизнес-плана это один из наиболее значимых шагов в реализации нового бизнеса предпринимателем, так как он выступает первой попыткой на пути осуществления стратегического планирования. По причине ограниченности ресурсов для исправления ошибок, допущенных ранее, для малого предпринимательства бизнес-план жизненно необходим. Поэтому возникает существенная потребность в проработке бизнес-плана, так как она позволит минимизировать возможные риски и позволит осуществить намеченные ранее цели [4, с. 67].

Бизнес-планирование содержит в себе два основных направления:

1) Внутреннее направление – подготовка информационного обеспечения заказчику, а также реализационной программы бизнеса с оценкой результатов на каждом этапе.

2) Внешнее направление – информирование владельцев капитала, а также других заинтересованных органов, принимающих решения, об экономических, организационных, технических, юридических, финансовых и прочих преимуществах и недостатках [1, с. 18].

Далее следует обозначить основные задачи, которые позволяет решить бизнес-план:

- изучить ёмкость рынка, выбрать свой рынок или сегмент на этом рынке;
- произвести сравнительный анализ затрат на производство и сбыт продукции, а также цен на аналогичную продукцию. При этом, решается вопрос о целесообразности производства продукции и выбираются стратегии ценообразования;
- предусмотреть все неопределенности, связанные с деятельностью предприятия и пути их преодоления;
- выбрать систему показателей, которые давали бы объективную оценку финансового состояния предприятия [6, с. 164].

Целью бизнес-планирования выступает привлечение инвестиций в проект или одобрение кредита, а также определение тактических и стратегических целей реализуемого проекта:

Процесс бизнес-планирования представляет собой последовательное изложение плана по реализации проекта, то есть ключевых моментов деятельности разрабатываемого предприятия, целью которого является аргументированное убеждение инвестора в необходимости вложения капитала.

Разделяют три основных вида бизнес-планов по полноте и объему изложенных

Специфика и размер разрабатываемого предприятия, активность рынка, степень влияния конкурентов, стратегические и тактические задачи, предполагаемые перспективы роста определяют состав, детализацию и общую



структуру бизнес-плана. Каждый бизнес-план уникален, однако существует общее представление о его содержании.

Следующим немаловажным аспектом в составлении бизнес-плана инвестиционного проекта является определение структуры представляемого документа.

Изучение опыта отечественных и зарубежных инвесторов и предпринимателей позволило создать наиболее оптимальную схему составления бизнес-плана.

Резюме проекта.

Целью составления резюме проекта является объективная оценка деятельности фирмы, а также предварительный анализ предполагаемых объемов продаж или оказания услуг и затрат [1, с. 41].

Несмотря на то, что объем данного раздела не должен превышать нескольких страниц, работа над резюме является чрезвычайно важной, так как главной его целью является создание наиболее благоприятного впечатления у собственников инвестируемого капитала. Только ясное и краткое описание проекта способно убедить инвестора перейти к рассмотрению остальной части бизнес-плана.

При работе над данным разделом необходимо показать собственнику капитала способность фирмы решать возникающие проблемы, а также дать обзор делового предложения, который сможет привлечь инвестора и заинтересует его в дальнейшем изучении настоящего документа.

Ответом на первый вопрос служит формулировка миссии предприятия и ее основной стратегической ориентации. Миссия – генеральная цель предприятия, которая отражает основные направления деятельности организации. Для наиболее точного описания целей бизнес-проекта рекомендуется использовать как количественные, так и качественные показатели, характеризующие аспекты будущей деятельности фирмы [8, с. 14-15].

В резюме проекта следует включить полное и сокращенное наименование фирмы, данные о регистрации фирмы, почтовый и юридический адреса компании,

вышестоящий орган, миссия фирмы, экономический сектор отрасли, перечень предлагаемых услуг, расположение отраслевого рынка, основной вид деятельности, характерные условия работы, характеристика клиентов, организационно-правовая форма, банковские реквизиты, форма собственности, контактные данные менеджеров компании, программа и главная цель деятельности фирмы, основные разработанные стратегии компании для достижения поставленных целей, состав конкретных мероприятий в рамках каждой стратегии, суть предлагаемого бизнеса, его потенциальная эффективность, позиционирование на рынке [8, с. 19-21]. Резюме проекта может содержать также дополнительные уточняющие пункты.

#### Виды услуг.

Целью описания видов предлагаемых товаров или услуг является оценка их потребительских качеств, анализ товаров, предлагаемых конкурентами, цен и затрат на производство [1, с. 42].

Данный раздел бизнес-плана содержит в себе максимально точное описание оказываемых услуг. Для этого прежде всего необходимо объективно оценить потенциальный спрос на предлагаемые услуги, а также уровень их конкурентоспособности.

#### Рынок сбыта услуг.

Целью анализа рынка является прогноз коммерческой деятельности предприятия [1, с. 41].

Данный раздел бизнес-плана содержит в себе изучение рынка для того, чтобы позволить предпринимателю четко определить свою нишу на рынке. Для ее определения составителю бизнес-плана необходимо принимать во внимание целевое назначение каждого потенциального рынка, состав рынка, правила, действующие на рынке, ограничения, накладываемые рынком на предпринимателя.

#### Конкуренция на рынках сбыта.

Целью включения данного раздела в разрабатываемый бизнес-проект является

проведение сравнительного анализа деятельности основных конкурентов на занимаемом рынке, их стратегических и тактических целей, сильных и слабых сторон [1, с. 42].

Этот раздел бизнес-плана посвящен анализу рыночной конъюнктуры, а также конкурентной среды будущего предприятия. Этот этап описания инвестиционного проекта позволит минимизировать влияние конкурентов и улучшить конкурентные преимущества предлагаемых товаров и услуг.

При осуществлении данного этапа необходимо наиболее полное перечисление существующих на рынке конкурентов и детальное описание каждого из них.

Одним из наиболее распространенных методов качественной оценки положения компании на рынке является проведение SWOT-анализа. Он позволяет проанализировать собственные сильные и слабые стороны, а также возможности и угрозы на рынке. Это позволит своевременно обратить внимание на слабые стороны проекта и угрозы, которые несет в себе рынок, для их дальнейшей нейтрализации [8, с. 52-53].

План маркетинга.

Целью планирования маркетинга является анализ состояния рынка, изучение динамики цен, оценка эффективности рекламы и иных способов продвижения предлагаемой продукции или услуг, а также характеристика сильных и слабых сторон фирмы [1, с. 41].

Маркетинг – комплексный подход, направленный на решение проблем, возникающих в ходе реализации товара (услуги) на рынке, и сопровождающий все стадии жизненного цикла продукта от изучения спроса на него до организации послепродажного обслуживания и формирования спроса на новые продукты. То есть маркетинг представляет собой согласование существующих возможностей предприятия и спроса потребителей.

Необходимость в усилении работы маркетингового отдела возникает при наличии насыщения рынка товарами, превышения предложения над спросом, усилении конкуренции, наличия свободных рыночных отношений, наличия

полной самостоятельности у фирмы.

Для достижения поставленных компанией целей ей необходимо вести постоянный и наиболее полный учет состояния и изменения потребностей на рынке, постоянно создавать все необходимые условия для быстрого изменения деятельности компании в ответ на изменения на рынке сбыта, а также активно влиять на спрос и потребителя с помощью всех доступных средств продвижения своего товара или услуги на рынке [8, с. 68-69].

Грамотное использование маркетинга на начальных стадиях составления бизнес-плана позволит привлечь максимальное количество потенциальных потребителей, что в последствии увеличит спрос, а, значит, и получаемую прибыль.

План производства.

Главная задача данного плана – доказательство инвесторам, что фирма обладает достаточными ресурсами для того, чтобы удовлетворить прогнозируемый спрос, установленный на предыдущих этапах планирования.

Целью плана производства в инвестиционном бизнес-проекте является обоснование того, как и где будут производиться товары, потребности в производственных мощностях, необходимых основных средств, потребности в материальных ресурсах и производственных запасах, возможных трудностей при организации производства, того, какие методы организации производства предполагается использовать, издержек производства и планируемой динамики их изменения [8, с. 118].

Организационный план.

Целью этого этапа составления бизнеса плана служит описание организации производимых работ.

В настоящем разделе бизнес-плана предполагается раскрытие следующей информации: организационная структура фирмы, персонал, административно-управленческий персонал, кадровая политика. [8, с. 123-125].

Оценка риска и способы его минимизации.

Данный раздел содержит в себе описание возможных рисков, условия их возникновения и описание неблагоприятных последствий от их наступления. Также в этом разделе описываются приемлемые для компании способы их минимизации или нейтрализации [1, с. 44].

Финансовый план.

Данный раздел содержит в себе прогноз объемов реализации товаров (услуг), баланс оттоков и притоков денежных средств, сводный баланс, а также прогнозируемые результаты финансовой деятельности.

Оценка экономической эффективности проекта.

Целью проведения анализа экономической оценки является оценка экономической, коммерческой, бюджетной и социальной эффективности инвестиций для обоснования целесообразности капиталовложений собственниками денежных средств [1, с. 44].

Данный раздел бизнес-плана включает в себя расчет системы показателей, наглядно демонстрирующих целесообразность вложения денежных средств в проект. Более подробно этот вопрос освещается в следующих главах настоящего исследования.

При проведении экономической оценки бизнес-проекта необходимо соблюдение следующих принципов:

- возможность возврата вложенных заемных средств за счет доходов от осуществления основной деятельности;
- наличие рентабельности не ниже желательного уровня, обеспечивающейся полученной прибылью;
- окупаемость вложенных инвестиций в пределах установленного срока.

## 1.2 Методики составления бизнес плана: обзор отечественной и зарубежной литературы

Для проведения наиболее ясного сравнительного анализа методов, используемых в отечественной и зарубежной практиках составления бизнес-планов, следует привести историческую сводку, существующие причины различий, а также предпосылки становления данного направления развития в области экономики и инвестиций.

Для дальнейшего анализа обратимся к истории становления инвестиционной деятельности в России. Одним из первых документов, который был посвящен данному вопросу является «Типовая методика определения эффективности капитальных вложений», написанная в 1969 году. Долгое время данная разработка служила общепринятым стандартом для всех участников экономической деятельности.

Следующие разработанные методики были собраны в документе «Методические рекомендации по комплексной оценке эффективности мероприятий, направленные на ускорение научно-технического прогресса», написанные в 1988 году. Отличием данного документа от предыдущего выступало то, что в нем отмечается необходимость создания новых критериев для оценки капиталовложений. Эти рекомендации акцентировали внимание на том, что наиболее важными показателями эффективности инвестиций выступают показатели технического уровня производства объекта инвестиций, а также качество производимой продукции. Технический анализ, предлагаемый в данной методике, являлся сильной стороной документа, но он практически полностью игнорировал маркетинговый анализ и финансовое планирование [27, с. 612].

По причине нарастающих темпов глобализации, в российской практике появился документ, использующий опыт зарубежных стран в данном направлении – «Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиций», написанный в 1994 году. Его отличительной чертой являлось описание анализа рисков и неопределенности, не использовавшееся ранее. В 1999 году данная методика была доработана – были включены расчеты показателей общественной эффективности, а также освещено финансовое инвестирование. Но

главный недостаток отечественных разработок – игнорирование маркетинговой составляющей, по-прежнему не был исправлен.

На сегодняшний день в России не существует законодательно установленной единой и общепринятой методики составления бизнес-планов. Однако в зарубежной практике имеется огромное количество научных трудов, посвященных данному вопросу, которые можно успешно адаптировать для отечественного рынка.

К наиболее популярным и полным методикам составления бизнес-планов на сегодняшний день относятся:

- методика ЮНИДО;
- стандарты компании KPMG;
- методика Европейского банка реконструкции и развития;
- методика BFM Group [24, с. 143].

В настоящей исследовательской работе предлагается более подробно рассмотреть основные аспекты, предлагаемые предпринимателю при составлении бизнес-плана, каждой из вышеперечисленных методик.

#### 1. Методика ЮНИДО.

Если предприниматель, составляющий бизнес-план, планирует привлекать инвестиции на зарубежном рынке, то вероятнее всего, от него потребуют предоставления расчетов при помощи пакетов, лицензированных UNIDO. UNIDO (ЮНИДО) – организация при ООН по промышленному развитию. Данная организация является специализированным учреждением в системе ООН, главной целью которого является содействие и ускорение промышленного развития. Полное название методики, разработанной ЮНИДО, звучит как: «Руководство по подготовке промышленных технико-экономических исследований». Данное руководство впервые было опубликовано в 70-х гг. прошлого столетия и представляло собой обоснованную реакцию на отсутствие полноценных и содержательных стандартов для оценки инвестиционных бизнес-проектов. Принятый в стандартах комплексный подход позволяет наиболее полно

проанализировать предлагаемый бизнес-проект и принять обоснованное решение о выгодности инвестиций.

ЮНИДО занимается развитием инвестиционного сотрудничества как внутри стран, так и на международной арене.

Всеобщее устойчивое промышленное развитие – это приоритетное направления деятельности организации на данный момент. Оно опирается на три основных цели – достижение всеобщего процветания, развитие экономической конкурентоспособности, защита окружающей среды.

Данная методика предполагает рассмотрение инвестиционного бизнес-плана в разрезе трех основных блоков информации: предынвестиционной фазы, инвестиционной фазы и эксплуатационной фазы.

Общая структура бизнес-плана в соответствии с данной методикой содержит в себе следующие обязательные разделы:

1) Резюме проекта, содержащее все в себе краткую описательную характеристику основных аспектов деятельности.

2) Идея предлагаемого проекта, содержащая в себе информацию об общих исходных данных, описание нового товара, оценку предпринимательской деятельности, оценку рынка сбыта, описание потенциальных потребителей товаров или услуг, оценку конкурентов, SWOT-анализ разрабатываемого предприятия.

3) План маркетинга, включающий в себя цели, стратегию и предполагаемое финансовое обеспечение маркетинга.

4) План производства. В данном разделе бизнес-плана содержится информация об изготовителе нового товара, прогнозном и фактическом наличии производственных мощностей, материальных факторах производства, описательные характеристики производственного процесса.

5) Организационный план.

6) Финансовый план доходов и расходов.

7) Приложение [21].



## 2. Методика KPMG.

Еще одной не менее популярной методикой для составления бизнес-плана является методика KPMG.

KPMG (КПМГ) – международная сеть фирм, специализирующихся на предоставлении налоговых, аудиторских и консультационных услуг. В России данная фирма работает с 1990 года и успешно интегрирует зарубежный опыт в данной сфере на российский рынок.

Компания КПМГ проводит аудит финансовой отчетности, оказывает консультационные услуги, помогает в решении налоговых и юридических вопросов, оказывает услуги по улучшению показателей финансовой эффективности и управлению рисками, а также сопровождает деловые сделки, консультирует в вопросах реструктуризации бизнеса и привлечении финансирования [22].

В соответствии с методикой, разработанной КПМГ, бизнес-план инвестиционного проекта представляет собой одновременно управленческий инструмент, а также инструмент для осуществления продаж.

Общая структура бизнес-плана, согласно данной методике, содержит в себе титульный лист, который отражает название фирмы; контактную информацию о руководителях, адрес и дату; содержание, в котором обозначены разделы бизнес-плана с перечислением заголовков; резюме, представляющее из себя краткое содержание плана, основные задачи, словесное описание продукта или услуги; маркетинговую стратегию; финансовые прогнозы; краткое описание текущей ситуации; историю, то есть данные о руководителях; определение цели бизнеса; характеристику рынка, а именно в данном разделе описаны целевой потребитель, анализ возможности проникновения на рынок, анализ конкурентной среды, описание товара (услуги), то есть описательная характеристика товара (услуги); данные об исследованиях и разработках, а также о патентах и авторских правах; структуру управления, которая характеризует организационную структуру разрабатываемого предприятия, управленческую политику; цели и задачи, а

именно прогнозирование денежных поступлений, планирование маркетинга, планирование производства, финансовое планирование; финансовые данные, содержащие в себе прогнозный отчет о финансовых результатах, прогнозный анализ денежных средств, прогнозный отчет о финансовом положении, прогнозные отчеты об изменениях в финансовом положении; приложения [23].

Основываясь на вышеприведенных данных можно сделать вывод о том, что структура бизнес-плана, предлагаемая КПМГ, имеет общий характер и может быть изменена в соответствии с конкретными условиями бизнес-среды каждого отдельно взятого инвестиционного проекта. Данная методика делает акцент на управлении, а также на прогнозировании рынка и финансовом прогнозировании. Так как структура бизнес-плана, основанного на данной методике, не включает в себя планирование производства и технологический план, можно сделать вывод о том, что разработка такого бизнес-проекта имеет своей целью скорее удовлетворение интересов внешних заинтересованных лиц, не интересующихся особенностями производственного процесса.

### 3. Методика ЕБРР (Европейский банк реконструкции и развития).

Европейский банк реконструкции и развития – это один из крупнейших европейских инвесторов, имеющий своей генеральной целью содействие развитию открытой рыночной экономики, частной и предпринимательской деятельности.

Структура бизнес-плана по рекомендациям, разработанным ЕБРР имеет следующий вид:

1. Титульный лист.
2. Меморандум о конфиденциальности.
3. Резюме проекта.
4. Предприятие. Данный раздел включает в себя:
  - история развития предприятия, фактическое состояние в период разработки бизнес-плана, характеристика текущей деятельности;
  - собственники и персонал организации;

- текущая деятельность;
- нынешнее финансовое состояние;
- существующие заемные средства.

5. Проект. В этом разделе предполагается отразить следующие подпункты:

- обобщенная характеристика проекта;
- инвестиционный план;
- описание рынка и конкурентов;
- характеристика производственного процесса;
- финансовый план;
- экологическая оценка предприятия.

6. Финансирование. В разделе финансирования отражаются следующие подпункты:

- календарный план погашения заемных средств;
- информация об обеспечении кредита;
- объекты финансирования;
- SWOT-анализ;
- анализ рисков проекта и пути их минимизации.

7. Приложения [25].

Таким образом, бизнес-план, разработанный согласно методическим указаниям ЕБРР, является самым кратким и простым для восприятия. Он делает акцент на финансовом разделе, то есть большое внимание уделяется описанию существующих и средств, графикам их погашений, а также проведению SWOT-анализа. Однако простота описанная простота восприятия бизнес-плана, соответствующего данной методике, подразумевает наличие опыта в данной области.

4. Методика BFM Group.

Организация BFM Group специализируется на бизнес-планировании консалтинге в области инвестиций, а также оценке инвестиционной привлекательности компаний.

Данная консалтинговая фирма разработала методические рекомендации в области бизнес-планирования, которая подразумевает наличие следующих разделов в инвестиционном бизнес-плане:

1. Титульный лист бизнес-плана.
2. Меморандум о конфиденциальности.
3. Краткое резюме.

4. Общие положения о работе предприятия. В данном разделе предполагается обозначить сведения об организации (общая информация, данные собственников, основные виды деятельности, описание производимых товаров (услуг), финансовые показатели текущей деятельности, SNW-анализ). Также следует продемонстрировать сведения о разрабатываемом проекте (суть проекта, местоположение, социальное и экономическое окружение, характеристика товаров и услуг проекта, описание преимуществ, размер и обоснование первоначальных инвестиций, потребность в привлечении заемных средств, анализ инвестиционной привлекательности, анализ рисков, социальный и экономический эффект разрабатываемого проекта, описание кредита и выплат по нему);

5. Маркетинговый план. Один из наиболее подробных разделов бизнес-плана, включающий в себя описание отраслевой среды фирмы (PEST-анализ и SWOT-анализ отрасли, бизнес-окружение), описание продуктов или услуг (характеристика цепочки добавленной стоимости, жизненный цикл продукции), описание потенциальных сбытовых рынков (оценка размеров и тенденций развития, доли рынка и объемов продаж, разделение рынка на сегменты и определение ниши реализуемого бизнеса), анализ конкурентоспособности (сравнительный анализ продукции конкурентов, сравнительный анализ предприятий конкурентов, анализ сложившейся ситуации на рынке, обоснование маркетинговой стратегии, SWOT-анализ продуктов), организация внешнеэкономической деятельности (организационное и экономическое обеспечение внешнеэкономических связей, возможные варианты выхода на внешний рынок), описание стратегии (общая стратегия маркетингового плана,

политика ценообразования, выбранные способы сбыта продукции (услуг), постреализационное обслуживание продукции, реклама и продвижение производимой продукции), планирование продаж (факторный анализ, исследование сезонности цен и объемов реализации, акционные ценовые изменения), маркетинговые расходы (описание условно-постоянных и условно-переменных издержек).

6. Менеджмент (организационно-правовая форма предприятия, описание штата, организационная структура, информация о менеджерах компании, партнерах и подрядных организациях, правовые аспекты деятельности, описание предъявляемых требований к персоналу, процесс найма и обучения персонала, характеристика и обоснование фонда оплаты труда, расчет затрат на выплату заработной платы, прогнозирование денежных поступлений, условия реализации товаров или услуг, информация о материальном снабжении, планирование логистических операций, планирование запасов, описание и обоснование используемой системы налогообложения, характеристика и расчет административных затрат).

7. Инвестиционный план (план по освоению разрабатываемого проекта вплоть до ввода его в эксплуатацию, календарный план денежных оттоков, диаграмма Ганта, описание способов амортизации и величины амортизационных отчислений, а также их отображение в системе налогообложения компании).

8. План производства (краткая характеристика производственного процесса и производственных циклов, планирование обеспечения сырьем и материалами, регламенты производства, государственное регулирование производственного процесса, расчет себестоимости отдельного вида производимой продукции).

9. Финансовый план (расчет необходимого финансирования и составление графика финансирования, планирование выплат на погашение и обслуживание заемных средств, прочие денежные притоки и оттоки, составление финансовой отчетности реализуемого предприятия, расчет точки безубыточности, анализ потребности в оборотных средствах, расчет показателей операционного и

финансового рычагов, расчет финансовых показателей, а также показателей инвестиционной привлекательности и эффективности проекта).

10. Анализ рисков (анализ чувствительности, анализ безубыточности, статистический анализ).

11. Приложения к бизнес-плану (финансовая отчетность, заключения аудиторов, заключения оценщиков, технические описания продукции, резюме руководителей, ключевые соглашения и контракты, исследовательская отчетность, выдержки из законодательных актов и пр.).

12. Информация об обеспечении проекта [26].

Анализируя рекомендации, предлагаемые консалтинговой компанией BFM Group, можно сделать вывод о том, что отличительной особенностью данной методики является детальная проработка каждого раздела бизнес-плана для составления наиболее полной характеристики бизнес-плана инвестиционного проекта. С одной стороны, данная отличительная черта обеспечивает максимальную обеспеченность информацией заинтересованных лиц и минимизацию возможных рисков. С другой стороны, данная методика непригодна для применения непрофессионалами, так как сложность процесса разработки требует высоких специальных навыков.

Таким образом, анализ методик составления бизнес-плана инвестиционного проекта выявил, что выбор подходящего способа составления пакета документов, необходимых для реализации проекта, зависит от масштабов деятельности будущего предприятия, имеющихся ресурсов, занимаемой отрасли, объемов необходимых первоначальных инвестиций, глубины и временного периода его проработки и множества прочих факторов. Среди всех исследованных методик существует несколько общих принципов, которых должен придерживаться предприниматель, для успешного составления бизнес-плана. Все они основываются на максимально возможной конкретизации аспектов будущего бизнеса, достоверности и обоснованности исходной и расчетной информации.

Так как Россия относится к числу развивающихся стран, инвестиции оказывают прямое воздействие на объем национального дохода и занятости, развитие сфер хозяйства и отраслей производства и, в конечном счете, на рост экономики в целом. На территории Российской Федерации нереализованной остается значительная часть возможностей, связанная с особенностями малого и среднего бизнеса. Проекты, успешно реализованные за рубежом, остаются без внимания отечественных инвесторов по ряду причин: неразвитость системы маркетинговых исследований, высокие затраты на осуществление проекта, инфляционные ожидания, обремененность документальной отчетностью и т. д. Опираясь на этот факт, нельзя недооценивать поток иностранных инвестиций в страну, благодаря чему возникают новые сегменты рынка и появляются рабочие места. Следовательно, составленный согласно международным стандартам бизнес-план поможет привлечь не только отечественных, но и зарубежных инвесторов, что, в свою очередь, создаст условия для развития предпринимательства и улучшит экономические показатели России.

### 1.3 Методические аспекты оценки экономической эффективности инвестиционного проекта

Эффективность – соотношение затрат на осуществление деятельности и показателей ее результатов. В инвестиционном анализе основным показателем результативности является размер приведенного денежного потока, затратами же выступает величина вложенного капитала [2, с. 398].

Систему оценок экономической эффективности принято делить на две группы методов анализа инвестиционной эффективности – простые методы оценки и методы дисконтирования.

Простые методы оценки, или статические показатели, представляют собой более грубую оценку по причине того, что они не учитывают концепцию изменения денежных средств во времени. Так как данная группа методов проще в

расчетах, они используются для предварительной оценки инвестиций, а также для быстрого сравнения нескольких бизнес-проектов по определенному параметру [12, с. 366].

Простые методы оценки эффективности инвестиций включают в себя расчеты:

- чистого дохода (NV);
- учетной нормы рентабельности (ARR);
- срока окупаемости инвестиций (PB).

Дисконтированные методы оценки состоят из расчетов:

- чистого приведенного дохода (NPV);
- внутренней нормы рентабельности (IRR);
- дисконтированного срока окупаемости проекта (DBP);
- индекса доходности (PI);
- модифицированной нормы прибыли (MIRR) [7, с.62-63].

Необходимость оценки инвестиционной эффективности различными методами вызвана тем, что это позволяет сделать наиболее подробный анализ производимых финансовых вложений.

Далее более подробно рассмотрим группу простых показателей оценки эффективности инвестиционного бизнес-проекта:

#### 1. Чистый доход.

В данном показателе эффективность используемого капитала оценивается путем сопоставления денежного потока, формирующегося в процессе осуществления основной деятельности открываемой организации, и исходных инвестиций. Чистый доход (NV) рассчитывается по формуле 1, приведенной ниже:

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

где  $CF_t$  – денежный поток периода  $t$ ;



$I_t$  – сумма инвестированного капитала.

Нормативным значением данного показателя является результат больше нуля, так как это демонстрирует, что прогнозируемые доходы от проекта превысят размер необходимых для запуска работы проекта капиталовложений.

## 2. Учетная норма рентабельности.

Данный показатель рассчитывается как отношение среднегодовой прибыли к инвестированному капиталу. Принцип отбора бизнес-проекта по данному показателю заключается в том, что, чем больше полученная ставка, тем выгоднее проект. Учетная норма рентабельности (ARR) рассчитывается по следующей формуле 2:

$$ARR = \frac{\overline{Pr}}{I} * 100\%, \quad (2)$$

где  $Pr$  – прибыль по проекту;

$I$  – сумма инвестированного капитала.

Так как данный показатель демонстрирует среднюю доходность проекта, нормативным его значением является результат, превышающий процентную ставку источника финансирования проекта.

## 3. Срок окупаемости инвестиций.

Под сроком окупаемости (PB) проекта понимается время, которое необходимо для того, чтобы вся инвестированная в проект сумма вернулась инвесторам за счет полученных в результате осуществления организацией основной деятельности средств [11, с. 366]. Чем меньше данный показатель, тем более вероятно принятие бизнес-проекта. Данный показатель рассчитывается по формуле 3:

$$PB = \frac{I}{Pr}, \quad (3)$$

где  $Pr$  – прибыль по проекту;

$I$  – сумма инвестированного капитала.

Нормативным значением для данного показателя будет количество лет, не превышающее горизонт расчета, так как это будет демонстрировать, что все капиталовложения смогут вернуться инвесторам за счет средней прибыли, генерируемой проектом в приемлемые сроки.

Далее следует рассмотреть группу показателей, для расчета которых используется метод дисконтирования, который подразумевает учет фактора изменения стоимости денег во времени, то есть используя ставку дисконтирования.

Методы определения ставки дисконта рассматриваются в работах как российских, так и зарубежных авторов по инвестиционному анализу и оценке инвестиционных проектов.

Наиболее распространенными теоретическими методами определения ставки дисконтирования являются метод оценки средневзвешенной стоимости капитала (WACC), метод оценки доходности капитальных активов (CAPM), а также метод кумулятивного построения.

При определении ставки дисконтирования методом средневзвешенной стоимости капитала стоимость капитала определяется как средневзвешенная величина стоимости следующих составляющих: собственный капитал в виде обыкновенных акций и накопленной прибыли за счет деятельности предприятия; суммы средств, привлеченных за счет продажи привилегированных акций; заемный капитал в виде долгосрочного банковского кредита и выпуска облигаций. Существует большое количество подходов при расчете ставки дисконтирования при помощи данного метода с учетом различных факторов. Основной формулой расчета является формула 4:

$$WACC = \sum_{i=1}^n d_i * r_i, \quad (4)$$

где  $d$  – доля источника  $i$  в структуре капитала;

$r$  – стоимость источника  $i$ .

Метод оценки доходности активов основан на теоретической модели, разработанной американским экономистом У. Шарпом для принятия инвестиционных решений в условиях альтернативного выбора с учетом риска и доходности финансовых активов. Многими экономистами отмечается, что данная «модель наиболее эффективна в условиях стабильной рыночной экономики при наличии достаточно большого числа данных, характеризующих прибыльность работы предприятия» [28, с. 231]. В соответствии с подходом Шарпа требуемая норма доходности инвестиций определяется формулой 5:

$$r = r_f + (r_m - r_f) * \beta, \quad (5)$$

где  $r_f$  – доходность безрисковых активов;

$r_m$  – среднерыночная норма прибыли;

$\beta$  – коэффициент систематического риска вложений.

Третий подход к определению ставки дисконта основан на методе кумулятивных построений. Согласно этому подходу в качестве основы дисконта берется доходность безрисковых вложений, затем к этой величине добавляются оценки (выраженные в процентах) всех видов рисков, ассоциируемых с данным проектом, а также процент, соответствующий уровню инфляции. Данный показатель рассчитывается по формуле 6.

$$r = r_f + r_i + \Delta r, \quad (6)$$

где  $r_f$  – доходность безрисковых активов;

$r_i$  – уровень инфляции;

$\Delta r$  – страховая премия за риск.

Многие авторы считают, что метод кумулятивного построения ставки дисконта является наиболее подходящим в условиях таких стран, как Россия и Беларусь, так как он позволяет произвести выбор ставки дисконтирования в зависимости от конкретных характеристик инвестиционного объекта и целей оценки.

Суть данной концепции заключается в том, что стоимость денежных средств изменяется во времени с учетом нормы прибыли на финансовом рынке, в качестве которой обычно выступает норма ссудного процента. То есть опираясь на концепцию временной стоимости денег, можно сделать вывод о том, что одна и та же сумма денег имеет различную стоимость в разные периоды времени, более того, эта стоимость сегодня всегда выше, чем в любом будущем периоде.

При сравнении стоимости денежных средств во времени используется два основных понятия – настоящая стоимость денежных средств и будущая стоимость денежных средств [17, с. 69].

#### 1. Чистый приведенный доход.

Под чистым дисконтированным доходом (NPV) принято понимать сумму текущих денежных потоков за период, приведенных к одному моменту времени. При значении данного показателя больше нуля проект считается доходным [15, с. 133]. При сравнительном анализе нескольких проектов принято выбирать проект с наибольшим значением данного показателя. Чистый дисконтированный доход рассчитывается по формуле 7.

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{CF_t}{(1+r)^t} - \sum_{t=0}^T \frac{I_t}{(1+r)^t}, \quad (7)$$

где  $CF_t$  – чистый денежный поток в периоде  $t$ ;

$I_t$  – величина инвестиционных затрат в период  $t$ ;

$r$  – ставка дисконтирования.

Так как данный показатель демонстрирует превышение дисконтированных денежных поступлений над инвестиционными затратами проекта, нормативным значением данного показателя является результат больше 0.

## 2. Внутренняя норма рентабельности.

Внутренняя норма рентабельности (IRR) является одним из наиболее распространенных дисконтных показателей эффективности инвестиций. Он представляет собой такую процентную ставку, которая делала бы текущую стоимость всех потоков денежных средств равной первоначальным инвестициям. Таким образом, данный показатель приравнивает чистый приведенный доход (NPV) к нулю. Внутренняя норма рентабельности, с одной стороны, является максимально приемлемой процентной ставкой, при которой еще можно без потерь вкладывать средства в инвестиционный проект, с другой стороны, данный показатель выступает в качестве показателя минимального уровня рентабельности для того, чтобы обеспечить окупаемость вложенных средств в установленный срок реализации бизнес-проекта [14, с. 269].

Для расчета показателя нам необходимо найти такой коэффициент дисконтирования, при котором  $NPV < 0$ .

Внутренняя норма доходности рассчитывается по формуле 8.

$$IRR = r_1 + \frac{NPV_{r_1}}{NPV_{r_1} + NPV_{r_2}} * (r_1 - r_2), \quad (8)$$

где  $r_1$  – используемая ставка дисконтирования;

$NPV_{r_1}$  – чистый дисконтированный доход при ставке  $r_1$ ;

$r_2$  – ставка дисконтирования, при которой чистый дисконтированный доход принимает отрицательное значение;

$NPV_{r_2}$  – чистый дисконтированный доход при ставке  $r_2$ .

Для эффективно действующего предприятия нормативным является значение данного показателя, превышающего выбранную ставку дисконтирования или стоимость используемых капиталовложений.

### 3. Дисконтированный срок окупаемости проекта.

Под сроком окупаемости проекта понимается период времени, начиная с начала финансирования проекта, заканчивая моментом, когда разница между накопленной суммой денежных потоков предприятия и затратами на реализацию проекта имеет положительное значение. То есть это такой период времени, когда суммарные доходы предприятия полностью покрывают все затраты, связанные с реализацией проекта.

Дисконтированный период окупаемости проекта уточняет описанный выше показатель, так как уточняет временно аспект в оценке денежных потоков [7, с. 71-72].

С течением времени величина непокрытых затрат уменьшается и в какой-то момент принимает положительное значение, задача данного коэффициента заключается в том, чтобы уточнить момент перехода окупаемости из отрицательной зоны в положительную. Дисконтированный срок окупаемости проекта рассчитывается по формуле 9.

$$DPP = T + \frac{CF_n}{CF_n + CF_{n+1}}, \quad (9)$$

где  $T$  – количество полных лет, требуемых для покрытия инвестиций;

$CF_n$  – денежный поток последнего периода, когда инвестиции еще остаются непокрытыми;

$CF_{n+1}$  – денежный поток первого периода после покрытия инвестиций [13, с. 93].

Для данного показателя нормативом выступает не превышение горизонта расчета.

#### 4. Индекс доходности.

Индекс доходности или индекс рентабельности инвестиций (PI) занимает одно из важнейших мест среди показателей эффективности долгосрочного инвестирования. Данный показатель рассчитывается как отношение текущей стоимости будущих денежных потоков к текущей стоимости инвестиционных вложений. Значение данного показателя больше единиц говорит о том, что рассматриваемый инвестиционный проект можно принимать к реализации. Чем выше значение индекса рентабельности, тем более привлекательным считается проект. Данный показатель рассчитывается по следующей формуле 10:

$$PI = \frac{\sum_{t=0}^n \frac{CF_t}{(1+r)^t}}{\sum_{t=0}^n \frac{I_t}{(1+r)^t}}, \quad (10)$$

где  $CF_t$  – чистый денежный поток в периоде  $t$ ;

$I_t$  – величина инвестиционных затрат в период  $t$ ;

$r$  – ставка дисконтирования [13, с. 100].

Для индекса доходности нормой является значение больше 1, так как это показывает, что дисконтированные денежные потоки от основной деятельности компании способны покрыть капиталовложения.

#### 5. Модифицированная норма прибыли.

При оценке инвестиций в долгосрочной перспективе во избежание некоторых недостатков, которые свойственны для показателя IRR принято рассчитывать также модифицированную норму прибыли (MIRR). Данный показатель представляет собой такую процентную ставку, которая уравнивала бы дисконтированные денежные потоки и текущую стоимость инвестиций. Для того, чтобы проанализировать значение данного показателя, необходимо сравнить полученную модифицированную норму прибыли и цену заемного или

инвестированного капитала. Проект будет принят к реализации, если соблюдается следующее условие:  $MIRR > r$  [14, с. 272].

Этапы расчета модифицированной нормы прибыли:

1) Рассчитывается суммарная дисконтированная стоимость всех денежных оттоков и суммарная наращенная стоимость всех притоков денежных средств.

2) Устанавливается коэффициент дисконтирования, который учитывает суммарную настоящую стоимость инвестиций и суммарную будущую стоимость притоков. Ставка дисконта, уравнивающая настоящую стоимость инвестиций и их будущую стоимость, и является модифицированной нормой прибыли по проекту [2, с. 239]. Для расчетов используется формула 11, приведенная ниже:

$$MIRR = \sqrt[n]{\frac{FV_{CF}}{PV_I}} - 1, \quad (11)$$

где  $n$  – общая продолжительность проекта;

$I_t$  – инвестиционные затраты;

$CF_t$  – денежные потоки;

$r$  – ставка дисконтирования.

Нормативным значением данного показателя также является значение, превышающее используемую ставку дисконтирования или стоимость используемого источника капитала.

Таким образом, при использовании всех вышеприведенных показателей, можно дать объективную оценку эффективности деятельности разрабатываемого предприятия, а также обосновать целесообразность капиталовложений инвесторами.



## Выводы по разделу один

В данной главе настоящей исследовательской работы были рассмотрены вопросы, связанные с теоретическими аспектами создания бизнес-плана инвестиционного проекта.

Инвестиционный проект представляет собой систему взаимосвязанных между собой мероприятий по использованию ресурсов, целью которых выступает реализация интересов участников бизнес-проекта.

Для составления бизнес-плана, нацеленного на одобрение кредита и привлечение инвесторов, необходимо придерживаться существующих методических указаний, в которых подробно описаны наиболее важные разделы разрабатываемого пакета документов, приведены различные методы оценки эффективности капиталовложений, а также учтена специфика деятельности отдельно взятого проекта. Грамотно составленный бизнес-план способен удовлетворить сразу несколько сторон – составителей бизнес плана, так как он дает возможность спрогнозировать производство, учесть доходы и расходы, что позволяет в свою очередь своевременно выявить и риски и найти пути их минимизации, а также бизнес-план удовлетворяет интересы собственников капитала, так как дает обоснование для инвестиций, прогнозирует ожидаемую прибыль и увязывает все эти факторы во времени.

Далее была приведена описательная и сравнительная характеристика существующих мировых методических указаний по созданию бизнес-плана, разработанные мировыми экономическими организациями. Их общей генеральной целью является всеобщее улучшение благосостояние, развитие мировой экономики и экономики каждой страны, в частности. Ключевым фактором, способным повлиять на достижение данной цели такие организации как ООН (ЮНИДО), ЕБРР, КПМГ, БФМ называют развитие малого и среднего бизнеса, следовательно, детальная и научно обоснованная проработка методических указаний и дальнейшее их продвижение являются на данный момент одним из важнейших направлений их деятельности. Все они сводятся к

тому, что составителю бизнес-плана следует уделить особое внимание проведению маркетингового исследования рынка, финансового планирования, оценке экономической эффективности осуществляемых инвестиций, анализу рисков и неопределенности и путей их минимизации.

## 2 РАЗРАБОТКА БИЗНЕС-ПЛАНА И ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА ОТКРЫТИЯ НОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

### 2.2 Экономическое и инвестиционное обоснование бизнес проекта

Резюме – краткое содержание целей и результатов, достигаемых в ходе реализации бизнес-проекта [7, с. 47].

Его целью является привлечение внимания тех, для кого бизнес-план предназначен, при этом он дает четкое представление о сути бизнес-предложения.

Настоящий бизнес-план представляет собой проект по созданию хостела «Nice to meet you». Данный проект направлен на оценку инвестиционной привлекательности и экономической эффективности деятельности отеля, которая в дальнейшем будет использована для привлечения инвесторов и кредиторов.

Данный инвестиционный проект представляет собой план создания хостела «Nice to meet you», специализирующегося на временном предоставлении мест для проживания для гостей города и всех желающих по низким ценам, сохраняя высокое качество оказываемых услуг. Горизонт расчета составляет 2 года.

Любой хостел представляет собой небольшой отель, чаще всего в жилых помещениях, который предоставляет для временного проживания койко-место для постояльцев. В каждой комнате проживают от 2 до 15 постояльцев, санузел и кухня, как правило, общие, иногда в хостелах в стоимость услуг включен завтрак. Преимуществом данного вида услуг является то, что это позволяет экономить значительные денежные средства тем, кто предпочитает активный отдых с наименьшими затратами.

Анализируемый проект будет представлять собой открытие небольшого хостела в центральном районе Челябинска. Для осуществления основной деятельности планируется использовать квартиру, находящуюся на первом этаже жилого дома. Площадь используемого помещения – 120 квадратных метров. 4 просторные жилые комнаты позволят обеспечить комфортный отдых для

относительно большого количества постояльцев. Самая большая комната рассчитана на 14 человек, 2 средних комнаты способны вместить в себя по 6 человек, и самая небольшая по площади комната вмещает 4 человека. В квартире планируется произвести косметический ремонт, установить качественные и прочные двухъярусные кровати, прикроватные тумбы, а также прикроватные светильники. Хостел бесплатно предоставляет полотенца и миниатюры гигиенических принадлежностей, если в них возникает потребность. Просторная кухня, совмещенная со столовой, является большим конкурентным преимуществом, так как для большинства потенциальных потребителей данного вида услуг крайне важно наличие возможности приготовить себе еду самостоятельно, находясь вне дома, поскольку это позволяет дополнительно сэкономить на отдыхе. 2 туалетные комнаты так же являются преимуществом данного помещения. Просторный холл позволит разместить стойку администрации, на которой будет осуществляться обслуживание потенциальных постояльцев.

Одним из главных конкурентных преимуществ реализуемого проекта является расположение хостела – шаговая доступность к основным достопримечательностям города дополняется расположением дома во дворах, то есть отсутствием уличного шума в квартире, что является часто встречающимся недостатком жилых помещений в центре.

Город Челябинск не входит в список самых популярных городов для туризма. Однако стабильный спрос на качественный и недорогой хостел будет обеспечиваться постоянным притоком людей, проживающих в областных населенных пунктах. Причины их приезда могут варьироваться от туристического посещения до поступления иногородних абитуриентов в высшие учебные заведения города, постоянно увеличивающийся приток иногородних посетителей в Челябинске нельзя отрицать.

Анализ рынка выявил, что на сегодняшний день в Челябинске количество хостелов в привычном их понимании не превышает 10 штук. Из них лишь 4

имеют положительные отзывы на онлайн-сервисах, специализирующихся на составлении рейтингов различных организаций. Средняя цена за койко-место в небольшом хостеле составляет 600 рублей за сутки. Опираясь на этот факт было решено составить прайс-лист на оказываемые услуги, оформленные в таблице 1.

Таблица 1 – Прайс-лист хостела «Nice to meet you»

Наименование услуги	Стоимость, руб./сутки
Место в большой комнате	400,00
Место в средней комнате	500,00
Место в маленькой комнате	600,00
Место в большой комнате при бронировании на неделю	350,00
Место в средней комнате при бронировании на неделю	450,00
Место в маленькой комнате при бронировании на неделю	550,00
Место в большой комнате при бронировании комнаты целиком	350,00
Место в средней комнате при бронировании комнаты целиком	450,00
Место в маленькой комнате при бронировании комнаты целиком	550,00

Из таблицы 1 видно, что цена на самую дорогую услугу составляет 600 руб. за место в наиболее комфортабельной комнате, что существенно ниже, чем в среднем по городу.

Таким образом, рассматриваемый бизнес-проект обладает серьезными конкурентными преимуществами, которые позволят обеспечить стабильный спрос на оказываемые услуги.

Для открытия хостела «Nice to meet you» было решено создать общество с ограниченной ответственностью.

Общество с ограниченной ответственностью – созданное одним или несколькими лицами хозяйственное общество, уставный капитал которого (минимум 10 тыс. руб.) разделен на доли; участники общества не отвечают по его

обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества в пределах стоимости принадлежащих им долей в уставном капитале общества.

Выбор данной организационно-правовой формы экономической деятельности, а именно общество с ограниченной ответственностью, позволит минимизировать риски на вкладываемые участниками доли в уставный капитал, так как данный вид организационно-правовой формы не подразумевает ответственность участников общества по обязательствам организации, а также участники не несут риск убытков, связанных с экономической деятельностью хостела. Более того, вложения, необходимые для реализации данного проекта, существенно ниже, чем аналогичные вложения в более сложный вид организационно-правовой формы экономической деятельности.

Основная информация, которую необходимо предоставить соответствующим органам:

– код деятельности: ОКВЭД: 55 – деятельность по предоставлению мест для временного проживания;

– количество учредителей: 2 человека – физические лица.

Пакет необходимых документов для создания ООО «Хостел Nice to meet you»:

– заявление по форме Р11001;

– устав ООО;

– протокол общего собрания учредителей ООО;

– договор об учреждении ООО;

– квитанция об оплате госпошлины;

– гарантийное письмо о предоставлении адреса, если регистрация не на домашний адрес;

– уведомление о переходе на УСН (при необходимости);

– доверенность на подачу или получение документов (при необходимости).

Данные о предстоящих затратах для открытия общества с ограниченной ответственностью представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Затраты, связанные с открытием ООО

Категория затрат	Сумма, руб.
Уставный капитал	10 000,00
Изготовление печати	1 000,00
Услуги нотариуса	1 300,00
Государственная пошлина	4 000,00
Итого:	16 300,00

Таким образом, для создания общества с ограниченной ответственностью необходимые затраты составляют 16 300 руб. 00 коп.

Следующим шагом в планировании затрат, необходимых для реализации данного проекта, является определение расходов, связанных с арендой помещения или с усовершенствованием помещения, находящегося в собственности, а также затраты на оплату коммунальных услуг.

В качестве помещения для осуществления основной деятельности предполагается использовать квартиру, находящуюся в собственности одного из учредителей. Площадь квартиры - 120 квадратных метров, 4 жилые комнаты, 2 туалета, 1 ванная комната, кухня, совмещенная со столовой, 1/9 этаж, Центральный район. Данное условие позволяет существенно снизить постоянные затраты, так как полностью упраздняются арендные платежи.

Для оказания услуг по предоставлению мест для временного проживания необходимо согласие соседей жилого дома, в следствие чего было принято решение о создании отдельного входа для постояльцев, так как квартира находится на первом этаже жилого дома, а также имеется балкон, который можно переоборудовать в крыльцо. Данный вид ремонтных услуг включает в себя затраты на материалы и строительные работы и составляет 120 000 руб.

Для повышения конкурентных преимуществ необходимо произвести косметический ремонт. Данный вид работ включает в себя покраску стен и потолка, замену паркета. Стоимость материалов и ремонтных работ оценивается в 70 000 руб.

Таким образом, суммарные затраты, связанные с подготовкой помещения для осуществления основной деятельности оцениваются в 190 000 руб. 00 коп.

Коммунальные расходы, которые возникнут в ходе осуществления основной деятельности, включают в себя: электроэнергию, холодное и горячее водоснабжение, отопление, интернет, общие домовые нужды. Предполагается, что в среднем ежемесячные коммунальные платежи составят 15 000 руб.

Таким образом, затраты, связанные с оплатой коммунальных услуг, в первый год существования настоящего проекта составляют 180 000 руб. 00 коп.

Следующим шагом в формировании сметы затрат является расчет затрат на приобретение мебели и сопутствующих вещей, необходимых для осуществления основной деятельности хостела.

Максимальная вместимость используемого помещения площадью 120 квадратных метров оценивается в 30 посетителей. Для организации мест временного проживания посетителей необходима покупка следующих видов мебели: каркасы двухъярусной кровати, матрасы, подушки, одеяла, простыни, комплекты постельного белья, пледы, прикроватные тумбы, прикроватные светильники, полотенца, стойка администрации, обеденные столы, обеденные стулья. Затраты, связанные с покупкой мебели, представлены в таблице 3.

Таблица 3 – Затраты на покупку мебели

Наименование	Цена, руб.	Количество, шт.	Сумма, руб.
Каркас двухъярусной кровати	7 999,00	15	119 985,00
Матрасы	4 499,00	30	134 970,00
Подушки	499,00	35	17 465,00
Одеяла	999,00	35	34 965,00
Простыни	299,00	40	11 960,00
Комплекты постельного белья (наволочка + пододеяльник)	499,00	40	19 960,00
Пледы	129,00	35	4 515,00
Прикроватные тумбы	1 699,00	30	50 970,00
Прикроватные светильники	499,00	30	14 970,00
Полотенца	129,00	50	6 450,00



### Окончание таблицы 3

Наименование	Цена, руб.	Количество, шт.	Сумма, руб.
Обеденные столы	2 299,00	3	6 897,00
Обеденные стулья	699,00	20	13 980,00
Стойка администратора	10 000,00	1	10 000,00
Итого:			447 087,00

Компьютер и многофункциональное устройство для печати и сканирования для полноценной работы администратора – собственность одного из учредителей.

Итоговые затраты на приобретение мебели и техники составляют 447 087 руб. 00 коп.

Для упрощения работы с потенциальными клиентами возникает потребность в создании сайта, на котором будет размещена основная информация о деятельности хостела, а также возможность бронирования мест.

На сегодняшний день одним из немаловажных факторов успешной деятельности предприятия является создание удобного и понятного сайта фирмы, который бы обеспечивал необходимой информацией посетителей, а также упрощал бы процесс бронирования мест.

Созданием сайта займется компания веб студия «Мегагрупп», специализирующаяся на разработке, создании, продвижении и обслуживании сайтов.

Стоимость создания уникального сайта и разработки его дизайна составляет 15 950 руб. 00 коп. Обслуживание – 4 500 руб. 00 коп. ежегодно. Суммарные затраты на рекламу в первый год составляют 20 450 руб. 00 коп.

Для обеспечения стабильного роста спроса необходимо обеспечить постоянное продвижение реализуемого проекта в СМИ и социальных сетях. В ходе разработки данного бизнес-плана было решено ежегодно выделять денежные средства на рекламное продвижение открываемого предприятия.

Реклама данного инвестиционного проекта будет состоять из следующих видов продвижения:

– продвижение в социальных сетях (Instagram, Vkontakte, Facebook) – бесплатно;

– контекстная реклама в поисковых сервисах – 100 000 руб. ежегодно.

Так как данный вид услуг пользуется популярностью в большей степени среди молодого населения, было решено не использовать такие виды рекламы, как телевизионная и радиовещательная реклама, так как данные виды услуг достаточно дорогостоящие, однако нацелены на аудиторию другой возрастной группы.

Суммарные ежегодные затраты на рекламу составляют 100 000 руб.00 коп.

Следующей немаловажной статьёй расходов являются расходы на заработную плату сотрудников и отчисления в страховые фонды.

Для стабильной работы хостела на первых этапах достаточно небольшое количество обслуживающего персонала. Для обслуживания постояльцев будет нанято два администратора, которые будут осуществлять бронирование номеров, оказывать услуги и отвечать на возникающие у постояльцев вопросы. График работы администраторов – сутки через сутки.

Для поддержания чистоты в хостеле будет нанято 2 уборщика. График работы: сутки через сутки.

В данном проекте для оплаты труда сотрудников планируется применять тарифную повременную систему вознаграждения работников, которая подразумевает ежемесячные фиксированные выплаты. Список сотрудников хостела представлен в таблице 4.

Таблица 4 – Список сотрудников бизнес-проекта

Должность	Количество сотрудников, чел.	Ставка заработной платы, руб.
Администратор	2	15 000,00
Уборщик	2	10 000,00

Таким образом, в работе хостела планируется задействовать 4 сотрудника.

Следующим шагом в планировании затрат на заработную плату является их непосредственный расчет для всех задействованных сотрудников в разрезе

месячных расходов и годовых расходов. Данные о затратах, связанных с выплатой заработной платы сотрудникам представлены в таблице 5.

Таблица 5 – Затраты, связанные с выплатой заработной платы сотрудникам

Должность	Тарифная ставка, руб./мес.	Количество штатных единиц, чел.	Затраты на оплату труда за месяц, руб.	Затраты на оплату труда за год, руб.
Администратор	15 000,00	2	30 000,00	360 000,00
Уборщик	10 000,00	2	20 000,00	240 000,00

Следующей обязательной категорией затрат являются обязательные отчисления в страховые фонды. Законодательство предусматривает обязательные ежемесячные отчисления во внебюджетные фонды, а именно в фонд социального страхования (2,9%), в федеральный фонд обязательного медицинского страхования (5,1%) и в пенсионный фонд России (22%), не включающиеся в заработную плату работника, а выплачиваемые из средств работодателя. Результаты расчетов ежегодных отчислений во внебюджетные фонды представлены в таблице 6.

Таблица 6 – Ежегодные отчисления во внебюджетные фонды

Должность	Отчисления в ФСС (2,9%), руб.	Отчисления в ПФР (22%), руб.	Отчисления в ФФОМС (5,1%), руб.	Итого ежемесячные отчисления в ВБФ, руб.	Итого ежегодные отчисления в ВБФ, руб.
Администратор	870,00	6 600,00	1 530,00	9 000,00	108 000,00
Уборщик	580,00	4 400,00	1 020,00	6 000,00	72 000,00
Итого				15 000,00	180 000,00

Таким образом, суммарные затраты, связанные с выплатой заработной платы сотрудникам, а также обязательными страховыми платежами составляют 180 000 руб. 00 коп. за первый год работы разрабатываемого проекта.

Далее предстоит определить расходы, связанные с налогами, для чего прежде всего определяется система налогообложения фирмы.

Для открытого общества с ограниченной ответственностью «Хостел Nice to meet you» было решено применять упрощенную систему налогообложения (УСН).

Упрощенная система налогообложения (УСН) – специальный налоговый

режим, направленный на снижение налоговой нагрузки на субъекты малого бизнеса, а также облегчение и упрощение ведения налогового учёта и бухгалтерского учёта.

Для проекта выберем объектом налогообложения доходы, уменьшенные на величину расходов организации, по ставке 15%.

Следующим расчетным этапом является определение размера первоначальных инвестиций. Для этого необходимо прежде всего определить суммарные капитальные затраты и суммарные месячные текущие затраты для первого года осуществления основной деятельности хостела. Данные представлены в таблице 7.

Таблица 7 – Суммарные капитальные вложения и месячные текущие затраты

Категория затрат	Сумма, руб.
Создание ООО	16 300,00
Ремонт	190 000,00
Покупка мебели	447 087,00
Коммунальные расходы	180 000,00
Сайт	20 450,00
Реклама	100 000,00
Заработная плата	600 000,00
Страховые отчисления	216 000,00
Итого	1 286 750,00

Объем первоначальных инвестиций, необходимых для открытия хостела «Nice to meet you», составляет 1 286 750 руб. 00 коп.

Следующей немаловажной статьёй текущих расходов данного предприятия являются расходы на бытовые принадлежности для постояльцев хостела. Для расчета предполагаемых ежемесячных расходов на бытовые принадлежности была учтена вышеназванная сезонность спроса, так как данный вид затрат зависит от количества постояльцев и относится к переменным издержкам.

Предполагается, что закупки будут производиться в оптовой компании «Сималенд», специализирующейся на оптовой продаже широкого перечня товаров для физических и юридических лиц. Перечень ежемесячных закупок, а также цена товаров и суммарные затраты на их приобретение представлены в таблице 8.

Таблица 8 – Затраты на приобретение бытовых принадлежностей

Наименование товара	Цена, руб.	Количество, шт.	Сумма, руб.
Мыло туалетное	3,30	80	264,00
Средство для мытья посуды	20,00	7	140,00
Шампунь (8 мл)	1,54	400	616,00
Туалетная бумага	5,93	30	177,90
Полотенце	6,53	20	130,60
Зубной набор (зубная паста, щетка)	9,29	50	464,50
Гель для душа (8 мл)	1,54	400	616,00
Чай пакетированный (20 пак.)	26,00	45	1 170,00
Кофе быстрорастворимый (20 пак.)	50,00	45	2 250,00
Сахар-песок (1 кг)	39,50	3	118,50
Итого			5 947,50

Как видно из таблицы, суммарные затраты на ежемесячное приобретение бытовых принадлежностей для постояльцев хостела составляют 5 947 руб. 50 коп.

в расчете на 100 % наполненность отеля каждый месяц.

Анализируя спрос и предложение на уже существующем рынке данного вида услуг, была выявлена ярко выраженная сезонность спроса. Наибольшее количество приезжих наблюдается в период с середины весны до конца осени, что прежде всего связано с погодными условиями, а также с большим количеством поступающих абитуриентов. Еще один небольшой скачок спроса может наблюдаться в период сдачи экзаменационной сессии иногородними студентами заочного отделения, а именно в феврале. Для определения объема оказанных услуг прежде всего необходимо дать оценку уровню наполненности хостела по месяцам, так как имеет место ярко выраженная сезонность спроса на данный вид услуг. Данные о наполненности хостела представлены в таблице 9.

Таблица 9 – Степень наполненности хостела с разбивкой по месяцам

Месяц	Степень наполненности в первый год работы, %	Степень наполненности во второй год работы, %
Январь	35	45
Февраль	45	55
Март	40	50
Апрель	40	50
Май	60	70
Июнь	80	90
Июль	80	90
Август	90	100
Сентябрь	90	100
Октябрь	40	50
Ноябрь	30	40

Декабрь	20	30
---------	----	----

Далее рассчитаем ежемесячные затраты на приобретение бытовых принадлежностей для постояльцев с корректировкой на влияние сезонности на спрос. Для этого воспользуемся двумя вышеприведенными таблицами. Результаты расчетов представлены в таблице 10.

Таблица 10 – Издержки на приобретение бытовых принадлежностей с поправкой на сезонность спроса

Месяц	Сумма затрат, руб.
Январь	2 081,63
Февраль	2 676,38
Март	2 379,00
Апрель	2 379,00
Май	3 568,50
Июнь	4 758,00
Июль	4 758,00
Август	5 352,75
Сентябрь	5 352,75
Октябрь	2 379,00
Ноябрь	1 784,25
Декабрь	1 189,50
Итого	38 658,75

Таким образом, годовые издержки на приобретение бытовых принадлежностей для постояльцев хостела составят 38 658 руб. 75 коп. Переменные издержки на единицу оказываемой услуги составят 6 руб. 61 коп.

## 2.2 Финансовый план бизнес-плана

Финансовое планирование является одним из ключевых разделов в процессе бизнес-планирования, так как он сводит всю приведенную ранее информацию в единую систему, переводит все использованные ранее едины измерения в стоимостную форму, демонстрирует прибыльность деятельности реализуемого проекта.

Целью данного раздела является возможность дать ясное видение ожидаемых финансовых результатов от основной деятельности рассматриваемого бизнес-проекта [4, с. 230].

Грамотно составленный бизнес-план инвестиционного проекта отвечает на вопросы, волнующие менеджеров и владельцев предприятия. Данный раздел бизнес-планирования демонстрирует соотношение ожидаемых доходов и расходов, время и источники поступления денежных средств, куда они будут направлены, объемы капитальных вложений, а также чистую прибыль, на которую могут рассчитывать владельцы.

Для в свою очередь инвесторов и кредиторов данный раздел будет полезен тем, что он содержит в себе всю нужную информацию, а именно объемы требуемых инвестиций, цели расходования денежных средств, сроки получения и объемы чистой прибыли, экономическая эффективность бизнес-проекта, платежеспособность реализуемого предприятия [4, с.230-231].

Осуществлять эффективную финансовую деятельность предприятия, тем более при реализации нового бизнес-проекта, не представляется возможным без привлечения заемного капитала.

Кредит в размере 1 300 000 руб. предполагается взять в банке «Интеза». Данный банк предлагает наиболее выгодные условия для кредитования малого и среднего бизнеса. Кредит предполагается взять по программе «Субсидирование».

«Интеза» предлагает следующие условия кредита для открытия ООО «Хостел Nice



to meet you»:

- ставка по кредиту – 6,5% годовых;
- срок кредита – 2 года;
- возможная отсрочка начала погашения кредита 6 месяцев;
- материальное обеспечение – недвижимость, оборудование, транспортные средства;
- поручительство: фактических владельцев, учредителей бизнеса, доля которых в УК не менее 25%, при этом совокупная доля поручителей-учредителей должна составить не менее 50% (желательно принятие поручительства всех учредителей), супругов — для ИП, возможно третьих лиц;
- режим погашения: аннуитет (равные платежи, в т.ч. основной долг и проценты).

Аннуитет представляет собой вложения денежных средств, приносящие собственнику капитала установленный доход через равные промежутки времени, или другими словами аннуитет – это вид финансовой ренты. При расчете аннуитета возникает необходимость приведения денежных потоков к одному моменту времени. При ограниченном числе временных интервалов аннуитет называют срочным. Если же временной промежуток не ограничен, то аннуитет становится бессрочным. Особенностью обыкновенного аннуитета является то, что платежи производятся в конце каждого периода, а авансовый аннуитет напротив – в начале каждого периода.

Величина аннуитетного платежа определяется по формуле 12.

$$A = K * S, \quad (12)$$

где  $A$  – ежемесячный аннуитетный платеж;

$K$  – коэффициент аннуитета;

$S$  – сумма кредита.

Коэффициент аннуитета, необходимый для расчета ежемесячного аннуитетного платежа рассчитывается по формуле 13.

$$K = \frac{i \cdot (1+i)^n}{(1+i)^n - 1}, \quad (13)$$

где  $K$  – коэффициент аннуитета;

$i$  – месячная процентная ставка по кредиту;

$n$  – количество периодов, в течение которых выплачивается кредит.

Рассчитаем величину аннуитетных платежей, применив вышеприведенные формулы. Данные расчетов и график выплат представлены в приложении А.

Ежемесячный аннуитетный платеж для кредита в размере 1 300 000 руб. 00 коп. составляет 57 910 руб. 13 коп. при ежегодной ставке 6,5% и сроке кредита 24 месяцев. Годовая сумма кредитных платежей составит 1 390 063 руб. 82 коп., квартальная сумма – 173 730 руб. 39 коп.

Следующим этапом расчетов настоящего бизнес-проекта является прогнозирование будущих доходов компании.

Объем продаж, в данном случае количество оказываемых услуг, оказывает решающее влияние на формирование текущей прибыли, поэтому смета доходов является одним из наиболее ключевых видов документации открываемого предприятия.

Помимо изменения спроса в расчеты было заложено повышение цены во второй год работы на 10%.

Результаты расчета доходов, основанные на вышеприведенных данных об степени наполненности хостела «Nice to meet you», с разбивкой по кварталам представлены в таблице 11.

Таблица 11 – План доходов хостела «Nice to meet you»

Период	Квартальная сумма доходов на протяжении первого года работы, руб.	Квартальная сумма доходов на протяжении второго года работы, руб.
--------	---	---

1 квартал	504 000,00	693 000,00
2 квартал	756 000,00	970 200,00
3 квартал	1 092 000,00	1 339 800,00
4 квартал	378 000,00	554 400,00
Итого	2 730 000,00	3 557 400,00

Таким образом, при всех вышеперечисленных допущениях в первый год работы хостела сумма выручки составит 2 730 000 руб., а во второй год эта цифра уже составит 3 557 400 руб.

Одним из наиболее значимых разделов затратного планирования, является сметное планирование. Смета является плановым расчетным документом бизнес-плана и представляет собой подробную программу действий предприятия в прогнозируемый период.

Смета доходов и расходов – бухгалтерский план поступлений и расходований денежных средств, которые в свою очередь будут использоваться предприятием для осуществления своей основной деятельности.

Смета затрат – это полное собрание расходов, произведенных для производства продукции, выполнения работ и услуг.

Целями составления сметной документации являются:

- взаимоувязка текущих и будущих планов предприятия;
- координирование действий подразделений предприятия;
- контроль и управление производством;
- детализация определенных ранее общих целей проекта;
- стимулирование персонала и увеличение эффективности их работы;
- определение будущих параметров деятельности реализуемого предприятия

[1, с. 55-56].

Таким образом, как можно более подробное описание всех возможных затрат позволит спрогнозировать будущую прибыль предприятия, а, соответственно, позволит спрогнозировать будущие показатели эффективности деятельности реализуемого проекта. План расходов хостела «Nice to meet you» представлен в таблице 12.

Таблица 12 – План расходов реализуемого проекта

Наименование статьи расходов	Сумма за первый год работы, руб.	Сумма за второй год работы, руб.
Коммунальные расходы	180 000,00	180 000,00
Обслуживание сайта	4 500,00	4 500,00

Окончание таблицы 12

Наименование статьи расходов	Сумма за первый год работы, руб.	Сумма за второй год работы, руб.
Реклама	100 000,00	100 000,00
Заработная плата	600 000,00	600 000,00
Отчисления в ВБФ	180 000,00	180 000,00
Бытовые принадлежности	38 658,75	42 524,63
Проценты по кредиту	694 921,56	694 921,56
Итого	1 798 080,31	1 801 946,19

Раздел финансового планирования содержит в себе план прибылей и убытков, который показывает получит ли предприятие прибыль от оказания услуг.

План прибылей и убытков представляет собой финансовый документ, который отражает доходы, расходы и финансовые результаты деятельности предприятия за определенный период.

Его основная задача заключается в демонстрации структуры себестоимости продукции или оказания услуг, соотношения доходов и расходов от хозяйственной деятельности предприятия за период. Благодаря данному документу появляется возможность оценки рентабельности осуществляемой деятельности и платежеспособности компании, также план прибылей и убытков позволяет произвести анализ безубыточности бизнеса [4, с. 235].

Далее рассчитаем чистую прибыль разрабатываемого проекта. Процентная ставка налога на прибыль 15%, налогооблагаемая база исчисляется как разница доходов и расходов предприятия. Результаты расчетов представлены в таблице 13.

Таблица 13 – План доходов и расходов хостела «Nice to meet you»

Наименование показателя	Сумма за первый год работы, руб.	Сумма за второй год работы, руб.
Доходы	2 730 000,00	3 557 400,00

Расходы	1 798 080,31	1 801 946,19
Прибыль до налогообложения	931 919,69	1 755 453,82
Ставка налога на прибыль	15	15
Налог на прибыль	139 787,95	263 318,07
Чистая прибыль	792 131,74	1 492 135,74

Таким образом, чистая прибыль после вычета налога на прибыль за первый год работы разрабатываемого проекта составляет 792 131 руб. 74 коп., за второй год работы – 1 492 135 руб. 74 коп.

Наличие чистой прибыли после первого же года работы, а также ее стабильный и стремительный прирост является одним из ключевых показателей экономической эффективности и инвестиционной привлекательности для инвесторов и кредиторов.

Следующим этапом в процессе осуществления финансового планирования является составление бюджета движения денежных средств.

При расчете финансовых результатов деятельности реализуемого предприятия необходимо учитывать и анализировать данные о движении денежных средств.

Прежде всего необходимо дать определение понятию «денежные средства». Денежные средства – наиболее мобильная и абсолютно ликвидная часть актива любого предприятия или организации [9, с. 101].

Однако понятия «денежные средства» и «денежный поток» не являются синонимами, поэтому далее следует определить, что представляет из себя денежный поток.

Денежный поток – это движение денежных средств во времени [9, с. 102].

Таким образом, можно сделать вывод, что денежные средства это статичный показатель деятельности предприятия, в то время как денежный поток – динамичный.

Источники формирования денежных потоков организации имеют разные источники формирования. Одним из главных внутренних источников формирования денежных средств, в то же время в условиях рыночной экономики предприятие должно стремиться к расширению своей деятельности, которое

способно обеспечить только использование внешних источников денежных средств – финансовая и инвестиционная виды деятельности компании. Следовательно, для обеспечения финансовой устойчивости менеджерам предприятия необходимо обеспечивать достаточное генерирование чистой прибыли, которая будет выступать внутренним источником формирования денежных средств, и в то же время для стабильного увеличения рентабельности основной деятельности необходимо поддерживать достаточный уровень заемных средств, то есть внешних источников денежных средств.

Данные о движении денежных средств на разрабатываемом предприятии, а также об их остатках на конец и начало периода собраны в таблице 14 «Бюджет о движении денежных средств».

Таблица 14 – Бюджет движения денежных средств

Наименование показателя	Сумма за первый год работы, руб.	Сумма за второй год работы, руб.
Остаток денежных средств на начало периода	0	919 700,90
Поступления денежных средств от оказания услуг	2 730 000,00	3 557 400,00
Выплаты денежных средств на коммунальные платежи	180 000,00	180 000,00
Выплаты денежных средств на рекламу	100 000,00	100 000,00
Выплаты денежных средств на обслуживание сайта	4 500,00	4 500,00
Закупка гигиенических принадлежностей	38 658,75	42 524,63
Выплаты заработной платы	600 000,00	600 000,00
Отчисление в ВБФ	180 000,00	180 000,00
Погашение кредита	694 921,56	694 921,56
Выплаты налога на прибыль	12 218,79	21 943,17
Сальдо денежных средств	919 700,90	1 733 510,64

Остаток денежных средств на конец периода	919 700,90	2 653 211,55
---	------------	--------------

Таким образом, остаток денежных после первого года деятельности рассматриваемого инвестиционного проекта составляет 919 700 руб. 90 коп., а после второго года работы эта сумма уже составляет 2 653 211 руб. 55 коп., что является весьма высоким показателем.

### 2.3 Оценка экономической эффективности инвестиционного проекта

Произведем оценку эффективности инвестиций в настоящий бизнес-проект простыми методами.

Для упрощения расчетов показателей эффективности оценки эффективности сведем все необходимые исходные данные в таблицу 15.

Таблица 15 – Вспомогательные данные для расчета показателей экономической эффективности простыми методами

Наименование показателя	Период		
	0	1	2
Чистый денежный поток, руб.	0,00	931 919,69	1 755 453,82
Суммарные инвестиции, руб.	1 300 000,00	0,00	0,00

#### 1. Расчет чистого дохода.

В данном показателе эффективность используемого капитала оценивается путем сопоставления денежного потока, формирующегося в процессе осуществления основной деятельности открываемой организации, и исходных инвестиций. Чистый доход (NV) рассчитывается по формуле 1.

$$NV = (931\,919,69 + 1\,755\,453,82) - 1\,300\,000 = 1\,387\,373,51 \text{ руб.}$$

Таким образом, полученный результат означает, что чистый доход предприятия после вычета заемных средств или инвестированного капитала

составит 1 387 373 руб. 51 коп.

## 2. Расчет учетной нормы рентабельности.

Данный показатель рассчитывается как отношение среднегодовой прибыли к инвестированному капиталу. Принцип отбора бизнес-проекта по данному показателю заключается в том, что, чем больше полученная ставка, тем выгоднее проект. Учетная норма рентабельности (ARR) рассчитывается по следующей формуле 2.

$$ARR = (((931\,919,69 + 1\,755\,453,82) / 2) / 1\,300\,000) * 100\% = 103,36\%$$

Рассчитанное значение показателя учетной нормы рентабельности говорит о том, что разработанное предприятие способно на рубль вложенного капитала сгенерировать 1 руб. 03 коп. прибыли.

## 3. Расчет срока окупаемости инвестиций.

Под сроком окупаемости (PB) проекта понимается время, которое необходимо для того, чтобы вся инвестированная в проект сумма вернулась инвесторам за счет полученных в результате осуществления организацией основной деятельности средств [11, с. 366]. Чем меньше данный показатель, тем более вероятно принятие бизнес-проекта. Данный показатель рассчитывается по формуле 3.

$$PB = 1\,300\,000 / ((931\,919,69 + 1\,755\,453,82) / 2) = 0,97$$

Значение данного показателя можно интерпретировать как то, что для покрытия инвестиционных затрат прибылью предприятию потребуется 0,97 года.

Результаты расчетов простой группы методов оценки инвестиционной привлекательности бизнес-проекта представлены в таблице 16.

Таблица 16 – Расчет простых показателей эффективности бизнес-проекта

Наименование показателя	Значение показателя
Чистый доход, руб.	1 387 373,51
Норма прибыли, %	103,36
Срок окупаемости, лет	0,97



Как видно из таблицы, чистый доход хостела «Nice to meet you» составляет 1 387 373 руб. 51 коп. Норматив для данного показателя – это выполнение условия, что чистый доход предприятия должен быть больше 0. Поскольку данное условие выполняется, проект может быть принят к дальнейшему рассмотрению.

Норма прибыли да данного проекта имеет очень высокое значение и составляет 103,36%. Данный показатель демонстрирует прибыльность рассматриваемого проекта. Нормативных значений нет, но его можно сравнить со ставками доходности по альтернативным вариантам или стоимостью используемого капитала. Весь капитал реализуемого предприятия состоит из заемных банковских средств по годовой ставке 6,5%. Рассчитанный показатель в несколько десятков раз превышает нормативное значение, что говорит о рентабельности прогнозируемой деятельности.

Предполагается, что через 0,97 года данный проект окупится. Значение данного показателя невелико, что является положительным фактором, так как горизонт расчета составляет 2 года, а разрабатываемый проект окупится чуть больше, чем за полгода.

Для более объективных и точных результатов произведем оценку эффективности инвестиций в настоящий бизнес-проект дисконтированными методами. Особенностью методов оценки эффективности инвестиций путем дисконтирования денежных потоков или динамических методов инвестиционного анализа является то, что они позволяют рассчитать динамику денежных поступлений от проекта и вложений средств в него при помощи приведения стоимости денежных потоков и инвестиций к одному моменту времени [15, с. 132].

Для того, чтобы использовать данную группу методов, прежде всего необходимо определить ставку дисконтирования, которая будет использоваться во всех дальнейших расчетах.

Ключевую роль в экономических расчетах, связанных с потоками денежных

средств в различные периоды времени играет оценка стоимости денег во времени.

Суть данной концепции заключается в том, что стоимость денежных средств изменяется во времени с учетом нормы прибыли на финансовом рынке, в качестве которой обычно выступает норма ссудного процента. То есть опираясь на концепцию временной стоимости денег, можно сделать вывод о том, что одна и та же сумма денег имеет различную стоимость в разные периоды времени, более того, эта стоимость сегодня всегда выше, чем в любом будущем периоде.

При сравнении стоимости денежных средств во времени используется два основных понятия – настоящая стоимость денежных средств и будущая стоимость денежных средств.

Будущая стоимость денежных средств – это сумма инвестированного в настоящий момент капитала, в которую он превратится через определенный период времени с учетом ставки дисконтирования. Процесс определения будущей стоимости денег состоит в наращении их стоимости путем присоединения к первоначальной стоимости начисленной суммы процентов.

Настоящая стоимость денежных средств – это сумма будущих притоков денег, приведенная к настоящему периоду времени с учетом ставки дисконтирования. Процесс определения настоящей стоимости денег состоит в дисконтировании их стоимости путем изъятия из будущей стоимости соответствующей суммы процентов, то есть процесс, обратный наращению [17, с. 69].

При расчете ставки дисконтирования в настоящем бизнес-проекте была использована сокращенная формула Фишера. Расчет производился по формуле 6.

Для определения минимальной реальной доходности была рассчитана средняя ставка по депозитам Сбербанка РФ, которая составила 3,66%.

Уровень инфляции на 2018 год оценивается Центральным Банком РФ в 3,7%.

Премия за риск в среднем по отрасли составляет 5,8% с учетом риска вложений в новое предприятие.

Ставка дисконтирования, используемая в настоящем инвестиционном бизнес-плане, составила 13,16%.

Для упрощения расчетов сведем всю необходимую информацию в таблицу 17.

Таблица 17 – Исходные данные расчетов показателей экономической эффективности дисконтированными методами

Наименование показателя	Период		
	0	1	2
Денежный поток, руб.	0,00	931 919,69	1 755 453,82
Суммарные инвестиции, руб.	1 300 000,00	0,00	0,00

Окончание таблицы 17

Наименование показателя	Период		
	0	1	2
Ставка дисконтирования, %	13,16		
Коэффициент дисконтирования	1,00	0,88	0,78
Дисконтированный денежный поток, руб.	0,00	823 529,48	1 370 852,53

#### 1. Расчет чистого приведенного дохода.

Под чистым дисконтированным доходом (NPV) принято понимать сумму текущих денежных потоков за период, приведенных к одному моменту времени. При значении данного показателя больше нуля проект считается доходным [15, с. 133]. При сравнительном анализе нескольких проектов принято выбирать проект с наибольшим значением данного показателя. Чистый дисконтированный доход рассчитывается по формуле 7.

$$NPV = (823\,529,48 + 1\,370\,852,53) - 1\,300\,000 = 894\,382,01 \text{ руб.}$$

Полученное значение говорит о том, что при учете временной стоимости денег чистый доход, генерируемый предприятием, после корректировки его на величину инвестиций составляет 894 382 руб. 01 коп.

Результат расчета, а также интерпретация полученного значения представлены

в таблице 21.

## 2. Расчет внутренней нормы рентабельности.

Внутренняя норма рентабельности (IRR) является одним из наиболее распространенных дисконтных показателей эффективности инвестиций. Он представляет собой такую процентную ставку, которая делала бы текущую стоимость всех потоков денежных средств равной первоначальным инвестициям. Таким образом, данный показатель приравнивает чистый приведенный доход (NPV) к нулю. Внутренняя норма рентабельности, с одной стороны, является максимально приемлемой процентной ставкой, при которой еще можно без потерь вкладывать средства в инвестиционный проект, с другой стороны, данный показатель выступает в качестве показателя минимального уровня рентабельности для того, чтобы обеспечить окупаемость вложенных средств в установленный срок реализации бизнес-проекта [14, с. 269].

Для расчета показателя нам необходимо найти такой коэффициент дисконтирования, при котором  $NPV < 0$ .

Произведя расчеты, было выявлено, что NPV отрицательно при ставке дисконтирования 58%. При такой ставке дисконтирования  $NPV_{r_2} = -6\,983,29$  руб.

Для удобства произведения расчетов сведем все необходимые данные в таблицу 18.

Таблица 18 – Вспомогательные данные для расчета показателя IRR

Наименование показателя	Значение
$r_1, \%$	0,13
$NPV_{r_1}, \text{руб.}$	894 382,01
$r_2, \%$	0,58
$NPV_{r_2}, \text{руб.}$	-6 983,29

Внутренняя норма доходности рассчитывается по формуле 8.

$$IRR = 0,13 + (894\ 382,01 / (894\ 382,01 + 6\ 983,29)) * (0,58 - 0,13) = 0,57$$

Полученный результат означает, что внутренняя норма прибыли с учетом временной стоимости денег равна 57%. Данное значение следует использовать в качестве верхней границы процентной ставки при привлечении заемных средств, для сохранения рентабельности деятельности.

Результат расчета, а также интерпретация полученного значения представлены в таблице 21.

### 3. Расчет дисконтированного срока окупаемости.

Под сроком окупаемости проекта понимается период времени, начиная с начала финансирования проекта, заканчивая моментом, когда разница между накопленной суммой денежных потоков предприятия и затратами на реализацию проекта имеет положительное значение. То есть это такой период времени, когда суммарные доходы предприятия полностью покрывают все затраты, связанные с реализацией проекта.

Дисконтированный период окупаемости проекта уточняет описанный выше показатель, так как уточняет временно аспект в оценке денежных потоков [7, с. 71-72].

С течением времени величина непокрытых затрат уменьшается и в какой-то момент принимает положительное значение, задача данного коэффициента заключается в том, чтобы уточнить момент перехода окупаемости из отрицательной зоны в положительную. Дисконтированный срок окупаемости проекта рассчитывается по формуле 9.

Для осуществления расчета данного показателя потребуется использование вспомогательных расчетов, представленных в таблице 19.

Таблица 19 – Вспомогательные данные для расчета дисконтированного срока окупаемости.

Период расчета	Инвестиции, руб.	Денежный поток, руб.	Денежный поток нарастающим итогом, руб.	Дисконтированный денежный поток, руб.	Дисконтированный денежный поток нарастающим
----------------	------------------	----------------------	---	---------------------------------------	---

					итогом, руб.
0	1 300 000,00	-1 300 000,00	-1 300 000,00	-1 300 000,00	-1 300 000,00
1	0,00	931 919,69	- 368 080,31	823 529,48	- 476 470,52
2	0,00	1 755 453,82	1 387 373,51	1 755 453,82	1 278 983,30

Воспользуемся формулой 9 для расчета дисконтированного периода окупаемости:

$$DPP = 1 + 476\,470,52 / (476\,470,52 + 1\,278\,983,30) = 1,27$$

Значение данного показателя говорит о том, что с учетом временной стоимости денег предприятию потребуется 1,27 года для покрытия вложенных инвестиций.

Таким образом, с учетом временной стоимости денег первоначальные инвестиции покрываются денежным потоком, генерируемым предприятием, в первый же год существования проекта. Расчет будет направлен на уточнение количества месяцев, необходимых для окупаемости осуществленных инвестиций.

Результат расчета, а также интерпретация полученного значения представлены в таблице 21.

#### 4. Расчет индекса доходности.

Индекс доходности или индекс рентабельности инвестиций (PI) занимает одно из важнейших мест среди показателей эффективности долгосрочного инвестирования. Данный показатель рассчитывается как отношение текущей стоимости будущих денежных потоков к текущей стоимости инвестиционных вложений. Значение данного показателя больше единиц говорит о том, что рассматриваемый инвестиционный проект можно принимать к реализации. Чем выше значение индекса рентабельности, тем более привлекательным считается проект. Данный показатель рассчитывается по следующей формуле 10:

Для расчета индекса доходности воспользуемся формулой 10 и данными из таблицы 17:

$$PI = (823\,529,48 + 1\,370\,852,53) / 1\,300\,000 = 1,69$$

Рассчитанное значение говорит о том, что на рубль инвестированных средств приходится 1,69 руб. дохода. Так как показатель больше единицы, инвестиционный проект следует принять к рассмотрению.

Результат расчета, а также интерпретация полученного значения представлены в таблице 21.

#### 5. Расчет модифицированной нормы прибыли.

При оценке инвестиций в долгосрочной перспективе во избежание некоторых недостатков, которые свойственны для показателя IRR принято рассчитывать также модифицированную норму прибыли (MIRR). Данный показатель представляет собой такую процентную ставку, которая уравнивала бы дисконтированные денежные потоки и текущую стоимость инвестиций. Для того, чтобы проанализировать значение данного показателя, необходимо сравнить полученную модифицированную норму прибыли и цену заемного или инвестированного капитала. Проект будет принят к реализации, если соблюдается следующее условие:  $MIRR > r$  [14, с. 272].

Этапы расчета модифицированной нормы прибыли:

3) Рассчитывается суммарная дисконтированная стоимость всех денежных оттоков и суммарная наращенная стоимость всех притоков денежных средств.

4) Устанавливается коэффициент дисконтирования, который учитывает суммарную настоящую стоимость инвестиций и суммарную будущую стоимость притоков. Ставка дисконта, уравнивающая настоящую стоимость инвестиций и их будущую стоимость, и является модифицированной нормой прибыли по проекту [2, с. 239].

Для удобства расчетов сведем всю вспомогательную информацию в таблицу 20.

Таблица 20 – Вспомогательные данные для расчета модифицированной нормы

прибыли

Наименование показателя	Значение
FV <sub>CF1</sub> , руб.	2 810 029,67
FV <sub>CF2</sub> , руб.	1 148 798,92

Для расчетов используется формула 11.

Для расчета модифицированной нормы прибыли воспользуемся формулой 11 и вспомогательными данными из таблицы 20:

$$MIRR = ((2\,810\,029,67 + 1\,148\,798,92) / 1\,300\,000)^{(1/2)} - 1 = 56\%$$

Данное значение показателя свидетельствует о том, что при ставке 56% дисконтированная стоимость затрат станет равна будущей стоимости денежных поступлений от проекта.

Результаты расчетов по оценке настоящего инвестиционного проекта дисконтированными методами представлены в таблице 21.

Таблица 21 – Расчет дисконтированных показателей эффективности бизнес-проекта

Наименование показателя	Значение показателя	Норматив по показателю
Чистый приведенный доход, руб.	894 382,01	> 0
Внутренняя норма рентабельности, %	57	> r
Дисконтированный срок окупаемости, год	1,27	
Индекс доходности	1,69	> 1
Модифицированная норма прибыли, %	56	> r

Таким образом, чистый доход с учетом временной концепции стоимости денег настоящего бизнес-проекта составит 894 382 руб. 01 коп. Для принятия проекта к рассмотрению значение данного показателя должно быть больше 0 – данное



правило выполняется, а, следовательно, проект может быть принят к дальнейшему рассмотрению.

Внутренняя норма рентабельности составляет 57%. Нормативных значений по данному показателю нет, однако его суть заключается в том, что он показывает уровень доходности для собственников капитала. Для оценки полученного значения можно сравнить его с альтернативным источником дохода, таким как средняя ставка по депозиту в банках, которая на сегодняшний день составляет около 4%. Внутренняя норма рентабельности разрабатываемого проекта существенно выше, что аналогично позволяет принять данный бизнес-проект к рассмотрению.

Дисконтированный срок окупаемости проекта 1 год 4 месяца. Данный показатель также не имеет нормативных значений, однако он демонстрирует, что открываемое предприятие сможет генерировать прибыль меньше, чем через полтора года при горизонте расчета в 2 года, а, следовательно, данный показатель также имеет положительное для компании значение.

Индекс доходности имеет значение, равное 1,69. Данный показатель демонстрирует величину дохода на единицу затрат, следовательно, для принятия инвесторами проекта к рассмотрению его значение должно быть больше единицы – данное условие выполняется.

Модифицированная норма прибыли составляет 56%, сравнивая ее со стоимостью заемного капитала, равной 6,5%, можно сказать, что данный показатель весьма высок, что положительно характеризует деятельность настоящего бизнес-проекта.

Все рассмотренные показатели оценки эффективности инвестиционного бизнес-проекта тесно взаимосвязаны между собой и оценивают эффективность с различных сторон, следовательно, их следует рассматривать в комплексе.

Анализируя все вышеприведенные результаты расчетов экономической эффективности настоящего инвестиционного проекта, можно сделать вывод о том, что существует высокая вероятность одобрения кредитования хостела «Nice

to meet», так как в ходе анализа простыми методами были получены высокие результаты – высокий уровень чистого дохода, небольшой срок окупаемости и высокая ставка доходности проекта. При дополнительном учете временной стоимости денег аналогичные показатели остались на достаточно высоком уровне. Все это говорит о высокой эффективности настоящего бизнес-проекта, а, следовательно, о необходимости его реализации.

### Выводы по разделу два

В данной главе настоящего инвестиционного бизнес-проекта содержится свернутое содержание пакета необходимых документов бизнес-плана для привлечения первоначальных капиталовложений для открытия хостела «Nice to meet you».

В ходе проведения исследования были освещены все наиболее значимые аспекты его будущей деятельности – была дана описательная характеристика оказываемых услуг, условий их реализации, потенциального потребителя, рынка сбыта, участников рынка, а также конкурентных преимуществ оказываемых услуг по предоставлению мест для временного проживания.

Эта информация послужила обоснованием для дальнейшего расчета капитальных и текущих затрат предприятия. Все затраты, связанные с открытием ООО, модернизацией помещения, приобретением бытовых принадлежностей, маркетинговые затраты были классифицированы и сведены в общую таблицу для удобства проведения дальнейших расчетов, а также для наглядности и возможности соотнесения всей приведенной в работе информации. Для открытия хостела в городе Челябинск величина первоначальных инвестиций составляет 1 300 тыс. руб.

Следующим шагом в данной главе является предоставление информации о прогнозируемых уровне спроса и, соответственно, потенциальных доходах. Полнота собранной информации на первоначальных этапах составления

документа позволили обосновать ожидаемые размеры денежных поступлений от осуществления основной деятельности. Спрогнозированные денежные поступления были рассчитаны с поправкой на сезонность спроса данного вида услуг. Размер ожидаемой выручки после первого года осуществления деятельности составил 2 730 тыс. руб. После второго года – 3 557,4 тыс. руб.

Следующим шагом в бизнес-планировании в целом и в данном проекте в частности является составление прогнозных финансовых документов. В работе был предоставлен бюджет доходов и расходов хостела, который показал наличие растущей чистой прибыли на протяжении всего горизонта расчета. Также был разработан бюджет движения денежных средств, который отразил в себе все прогнозируемые денежные поступления и выплаты, а также накопленные денежные средства предприятия. В ходе анализа данного документа кассовых разрывов выявлено не было, что говорит об отсутствии необходимости в дополнительном финансировании на протяжении всего горизонта расчета.

После составления прогнозной финансовой отчетности была произведена оценка инвестиционной привлекательности разрабатываемого бизнес-проекта с помощью показателей простыми и дисконтированными методами. Для осуществления анализа были выбраны такие показатели как чистый доход, норма прибыли и срок окупаемости в числе простых показателей и чистый приведенный доход, внутренняя норма рентабельности, дисконтированный срок окупаемости, индекс доходности и модифицированная норма прибыли в числе дисконтированных показателей эффективности осуществления капитальных вложений в настоящий проект. Результаты, полученные в ходе проведения анализа эффективности проекта, показали надежность объекта инвестиций, высокий уровень доходности, а также небольшой период окупаемости, а, следовательно, и высокую эффективность инвестиций в данный проект.

### 3 ОЦЕНКА РИСКА ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА. УЧЕТ ВЕРОЯТНОСТИ РАЗВИТИЯ ОТДЕЛЬНЫХ СЦЕНАРИЕВ

#### 3.1 Анализ безубыточности бизнес-проекта

Инвестиционные проекты разрабатываются на основе обоснованных предположениях об инвестиционных и текущих затратах, об объеме реализации, об уровне устанавливаемых цен, а также временных рамках разрабатываемого проекта. Несмотря на то, что все вышеприведенные аспекты деятельности компании являются обоснованными, предположения относительно дальнейшего развития реализуемого проекта неоднозначны и всегда основаны на неопределенности и рисках.

Любая хозяйственная деятельность осуществляется в условиях неопределенности, это и является одной из наиболее важных его особенностей.

Неопределенность – состояние неоднозначности развития событий в будущем, неполнота информации относительно дальнейшего существования предприятия.

Риск – вероятность наступления того или иного события [13, с. 110].

Неопределенность представляет собой набор большого количества факторов, влияющих на деятельность компании, их все можно условно разделить на две группы: факторы внешней среды и факторы внутренней среды организации. К факторам внешней среды организации относятся все факторы, влияющие на ее функционирование извне: законодательство, сложившиеся условия рынка, отношения с контрагентами, уровень конкуренции и др. К факторам внутренней среды относятся факторы, отражающие особенность функционирования конкретной компании: технологии производства, основные средства, сырье, квалификация сотрудников, система управленческих и информационных связей и т.д. [12, с. 94].

Выделяют следующие виды рисков:

– производственный риск, связанный вероятностью невыполнения своих

обязательств фирмой по отношению к контрагентам;

– финансовый риск, связанный с вероятностью невыполнения фирмой своих обязательств по отношению к кредиторам и собственникам используемого капитала;

– рыночный риск, связанный с возможным колебанием процентных ставок на фондовом рынке;

– инвестиционный риск, связанный неполучением ожидаемой прибыли от вложенного капитала [13, с. 111].

Далее более подробно разберем риски, связанные с инвестиционной деятельностью.

Инвестиционные риски представляют собой вероятность наступления случая потерь доходов или их части, капитала, собственности при реализации инвестиционного бизнес-проекта, а также при осуществлении производственной деятельности, при осуществлении инвестиционных сделок [15, с. 55].

Инвестиционная привлекательность является способностью субъекта создавать такие условия, при которых будет осуществляться привлечение инвестиций и эффективная их трансформация в реализацию бизнес-проекта [15, с. 56].

Главная идея расчета рисков инвестиционного проекта заключается в том, что, чем рискованней проект, тем выше от него требуется ставка минимальной доходности, то есть, высокая доходность от проекта должна компенсировать риски, на которые идут собственники капитала [13, с. 140].

При осуществлении анализа рисков проекта используются вероятностные понятия, а также данные статистического анализа. Это весьма трудоемкий процесс, требующий сбора большого количества информации. Однако существуют более простые подходы к характеристике инвестиционного проекта с точки зрения рискованности вложения капитала в него. Данные методы будут эффективны как для совершенствования менеджмента предприятия в ходе принятия управленческих решений по реализации инвестиционного проекта, так

и для обоснования целесообразности принятия инвестиционного проекта. Данные методы связаны с использованием: анализа чувствительности, анализа сценариев инвестиционных проектов, имитационного моделирования Монте-Карло, анализа безубыточности проекта, статистических методов анализа рисков [13, с. 112].

В данной главе предлагается рассмотреть расчет точки безубыточности для оценки возможных рисков, связанных с инвестициями в настоящий бизнес-проект.

Точка безубыточности – такое количество продукции (оказываемых услуг), при котором вся полученная выручка становится равна сумме издержек.

При планировании будущей деятельности необходимо данный показатель, так как он служит ориентиром для управляющего персонала предприятия о минимальном объеме оказываемых услуг, необходимом для покрытия всех издержек и дальнейшем получении прибыли.

В рамках данного вида анализа принято использовать для расчетов два вида издержек: постоянные и переменные.

Переменные затраты – это такой вид издержек, который меняется прямо пропорционально изменению объема производства (оказанию услуг) [13, с. 116].

Постоянные затраты – такой вид затрат, который не меняется при изменении уровня производства (оказания услуг) на протяжении определенного периода времени.

В процессе проведения анализа зависимости между объемом оказываемых услуг, издержками и прибылью большое влияние оказывает тот факт, что снижение уровня постоянных издержек имеет больший приоритет, чем снижение переменных издержек, так как они не зависят напрямую от объема оказываемых услуг, и их снижение ведет к ощутимому сокращению суммарных затрат, что, следовательно, ведет к увеличению прибыли [13, с. 117].

Для точного расчета данного показателя необходимо одновременное выполнение следующих условий:

- затраты представляют собой линейную функцию объем производства,

который в свою очередь равен объему продаж;

– цена единицы продукции не изменяется на протяжении анализируемого периода, общая стоимость оказания услуг представляет собой линейную функцию объема продаж;

– постоянные и переменные затраты не изменяются на протяжении анализируемого периода;

– перечень оказываемых услуг не изменяется на протяжении всего анализируемого периода.

На практике выполнение данных условий оказывается невозможным, поэтому данный метод принято рассматривать на ряду с простыми методами оценки экономической эффективности инвестиционного проекта – данный метод позволяет быстро дать приближенную оценку уровню риска, связанному с вложением капитала в тот или иной инвестиционный проект [13, с. 126].

Для расчета данного показателя используются формула 12 и формула 13, позволяющие рассчитать точку безубыточности в натуральном и стоимостном выражении.

$$Q_{кр} = \frac{FC}{P - AVC}, \quad (12)$$

$$Q_{кр} = \frac{B * FC}{B - VC}, \quad (13)$$

где FC – постоянные затраты;

P – цена услуги;

AVC – переменные издержки на единицу товара (услуги);

B – выручка в стоимостном выражении;

VC – суммарные переменные затраты.

Суть расчета критического объема оказания услуг заключается в том, что это

механизм, позволяющий осуществлять контроль за нахождением предприятия в зоне прибыли в процессе принятия управленческих решений относительно уровня риска, устанавливаемых цен, ожидаемой прибыли, связи между постоянными и переменными издержками.

То есть значение критического объема оказанных услуг демонстрирует, что до момента достижения данного уровня предприятие будет получать убытки от деятельности, однако при производстве каждой последующей единицы товара или оказании услуги организация начнет получать прибыль [13, с.119].

Общие выводы из проведения анализа безубыточности проекта:

- данный вид анализа позволяет увидеть, будет ли инвестиционный проект прибыльным, какой уровень риска можно считать для него приемлемым;
- базой для экономического обоснования разрабатываемого проекта является четкое разделение затрат на постоянные и переменные;
- анализ безубыточности проекта позволяет понять степень оказываемого на прибыль влияния одного или нескольких параметров;
- для краткосрочного воздействия на прибыль действия менеджеров должны быть направлены на минимизацию переменных затрат и увеличение цены [4, с. 301].

Для того, чтобы осуществить расчет данного показателя, сведем все необходимые данные в таблицу 22.

Таблица 22 – Вспомогательные данные для расчета точки безубыточности проекта

Наименование показателя	Значение, руб.
Общие постоянные затраты	1 064 500,00
Переменные затраты на единицу услуги	6,61
Средняя цена за единицу услуги	400,00

Для расчета воспользуемся вышеприведенной формулой. Для того, чтобы достигнуть порога рентабельности, минимальное количество услуг, оказываемых



хостелом, должно составлять 2 706 услуг, то есть обслуженных постояльцев, в год.

Для наглядности зависимости рентабельности деятельности предприятия от величины постоянных и переменных издержек рассмотрим график точки безубыточности.

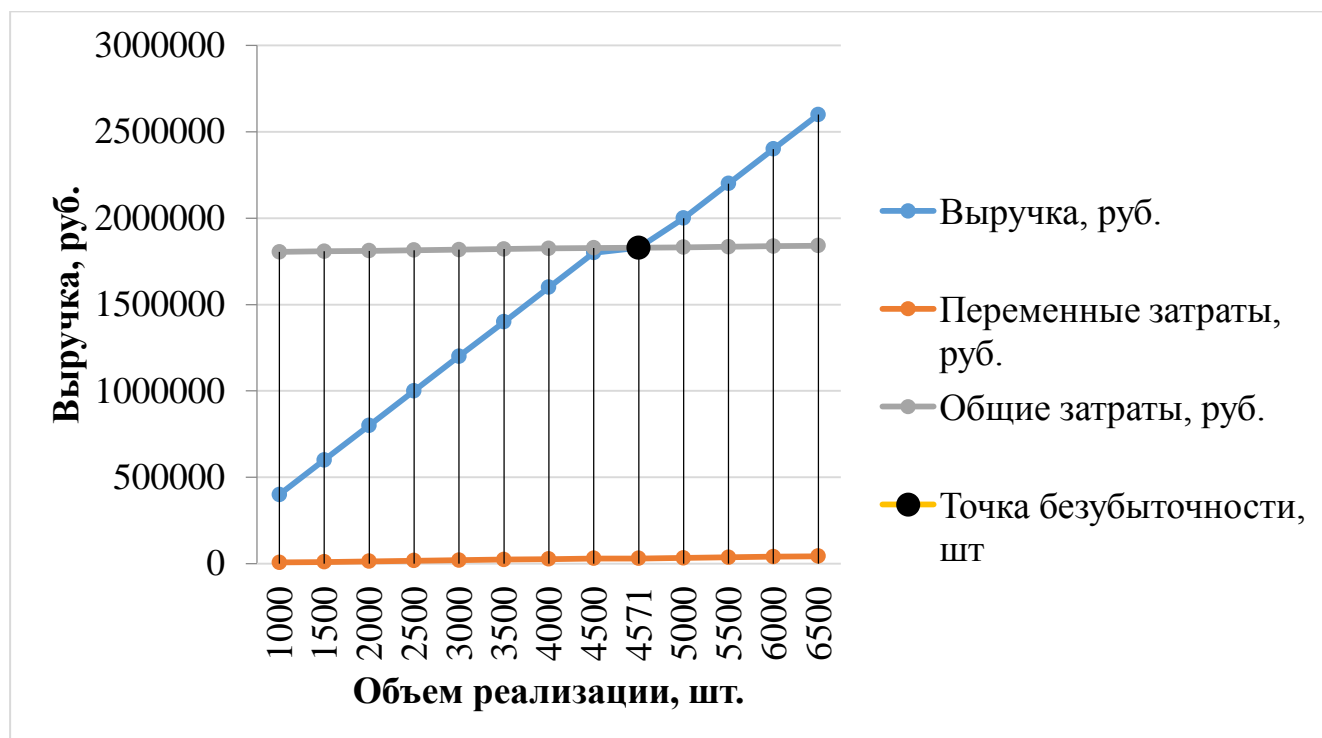


Рисунок 1 – График точки безубыточности хостела «Nice to meet you»

На графике наглядно показана зависимость предприятия от величины постоянных и переменных издержек. Средние переменные затраты, приходящиеся на единицу оказываемой услуги, слишком малы, чтобы предприятие имело «подушку безопасности» в виде возможности сокращения объемов предоставляемых услуг, так как оно сильно зависит от необходимости достижения такого уровня реализации, которое было бы способно покрыть постоянные издержки, не зависящие от объемов продаж.

Следует отметить, что такое положение дел характерно для всех предприятий, осуществляющих свою деятельность в сфере услуг, так что данное значение не является критичным.

Таким образом, в результате проведения данного анализа было выявлено, что изменение уровня спроса несет в себе большие риски для предприятия и способно

существенно повлиять на финансовые результаты хостела.

### 3.2 Оценка чувствительности проекта к возможным изменениям входных параметров

Анализ чувствительности проекта имеет своей целью сравнить влияние различных факторов инвестиционного проекта на ключевой показатель эффективности.

Последовательность выполнения анализа:

1) Определение ключевого показателя эффективности проекта, в качестве которого могут быть выбраны внутренняя норма рентабельности или чистая приведенная стоимость.

2) Определение факторов, относительно которых оценщики бизнес-проекта находятся в состоянии неопределенности. Такими факторами могут выступать:

- капитальные вложения;
- факторы рынка;
- составляющие себестоимости;
- период времени, необходимый для ввода основных средств в действие.

3) Установка нижних и верхних границ значений неопределенных факторов, выбранных на втором этапе проведения анализа.

4) Расчет ключевого показателя для выбранных верхних границ значений неопределенных факторов.

5) Построение графика чувствительности для всех неопределенных факторов. Данный график демонстрирует, какие из факторов являются наиболее критическими для рассматриваемого бизнес-проекта, чтобы в процессе его реализации минимизировать возможные негативные последствия от воздействия этих факторов на деятельность предприятия, что поможет уменьшить вероятный риск инвестиционного проекта [13, с. 113-114].

Далее произведем оценку чувствительности проекта к изменению различных

факторов. В качестве факторов, влияние которых будет оцениваться в данном разделе, были отобраны изменение постоянных издержек, изменение суммарных переменных издержек, изменение выручки, изменение используемой ставки дисконтирования.

В качестве ключевого показателя, чувствительность которого будет оценена в ходе дальнейшего анализа, были выбраны три ключевых показателя эффективности деятельности любого предприятия, а именно:

- чистый приведенный доход;
- индекс доходности;
- внутренняя ставка доходности.

Суть расчета заключается в постоянном пересчете ключевого показателя с измененным в пределах установленного диапазона фактором.

#### 1. Расчет чистой приведенной стоимости NPV.

Ниже приведены результаты анализа степени влияния изменения выбранных факторов на чистую приведенную стоимость разрабатываемого проекта.

Необходимые для расчетов влияния изменений размера суммарных переменных издержек по отношению к чистому дисконтированному доходу данные и полученные результаты представлены в таблице 23.

Таблица 23 – Анализ чувствительности чистого дисконтированного дохода по отношению к изменению объемов суммарных переменных издержек

Изменение фактора, %	Фактор (переменные затраты), руб.				NPV, тыс. руб.		Процент изменения NPV, %
	До изменения в первый год работы	После изменения в первый год работы	До изменения во второй год работы	После изменения во второй год работы	До изменения	После изменения	
20	38 658,75	46 390,50	42 524,63	51 029,55	894,38	880,91	-1,51
10	38 658,75	42 524,63	42 524,63	46 777,09	894,38	887,64	-0,75

-10	38 658,75	34 792,88	42 524,63	38 272,16	894,38	901,12	0,75
-20	38 658,75	30 927,00	42 524,63	34 019,70	894,38	907,86	1,51

Таким образом, при изменении переменных затрат на 20% чистый приведенный доход изменится лишь на 1,5%, что говорит о том, что степень влияния данного фактора крайне низкая.

Далее рассмотрим чувствительность показателя к изменению уровня постоянных затрат. Данные приведены в таблице 24.

Таблица 24 – Анализ чувствительности чистого дисконтированного дохода по отношению к изменению объема постоянных затрат

Изменение фактора	Фактор (постоянные затраты), руб.		NPV, руб.		Процент изменения NPV, %
	До изменения	После изменения	До изменения	После изменения	
20	1 759 421,56	2 111 305,87	894 382,01	308 634,65	-65,49
10	1 759 421,56	1 935 363,72	894 382,01	601 508,33	-32,75
-10	1 759 421,56	1 583 479,40	894 382,01	1 187 255,69	32,75
-20	1 759 421,56	1 407 537,25	894 382,01	1 480 129,38	65,49

При увеличении постоянных затрат на 20% чистая приведенная стоимость уменьшается на 65%, что говорит о том, что данный показатель оказывает сильное влияние на чистую приведенную стоимость компании. Следует либо не допускать повышение данного фактора, либо сократить постоянные затраты, которые в свою очередь увеличат показатель NPV.

Далее был произведен анализ влияния уровня ставки дисконтирования на показатель чистого дисконтированного дохода предприятия. Данные для анализа и полученные результаты приведены в таблице 25.

Таблица 25 – Анализ чувствительности чистого дисконтированного дохода по отношению к изменению ставки дисконтирования

Изменение фактора	Фактор (ставка дисконтирования), %	NPV, руб.	Процент изменения NPV,
-------------------	------------------------------------	-----------	------------------------

	До изменения	После изменения	До изменения	После изменения	%
20	0,13	0,16	894 382,01	880 907,95	-1,51
10	0,13	0,14	894 382,01	887 644,98	-0,75
-10	0,13	0,12	894 382,01	901 119,05	0,75
-20	0,13	0,11	894 382,01	907 856,08	1,51

Степень влияния данного фактора на показатель не такая выраженная, так как при увеличении ставки дисконтирования на 20% чистая приведенная стоимость падает лишь на 1,5%, следовательно, риски, связанные с этим фактором, минимальны.

Следующим шагом анализа является рассмотрение влияния изменения объема продаж на ключевой показатель эффективной деятельности предприятия. Данные для анализа и полученные результаты приведены в таблице 26.

Таблица 26 – Анализ чувствительности чистого дисконтированного дохода по отношению к изменению объемов продаж

Изменение фактора, %	Фактор (объем продаж), тыс. руб.				NPV, тыс. руб.		Процент изменения NPV, %
	До изменения в первый год работы	После изменения в первый год работы	До изменения во второй год работы	После изменения во второй год работы	До изменения	После изменения	
20	2 730	3 276	3 557,4	4 268,9	894,4	1 932,5	116,07
10	2 730	3 003	3 557,4	3 913,1	894,4	1 413,4	58,03
-10	2 730	2 457	3 557,4	3 201,6	894,4	375,3	-58,03
-20	2 730	2 184	3 557,4	2 845,9	894,4	-143,7	-116,07

Наибольшее влияние среди рассмотренных факторов оказывает объем продаж, так как при увеличении данного фактора на 20% чистая приведенная стоимость изменяется на 116%, что говорит о том, что недопустимо снижение данного фактора, одна при возможности малейшего увеличения продаж, следует этим пользоваться.

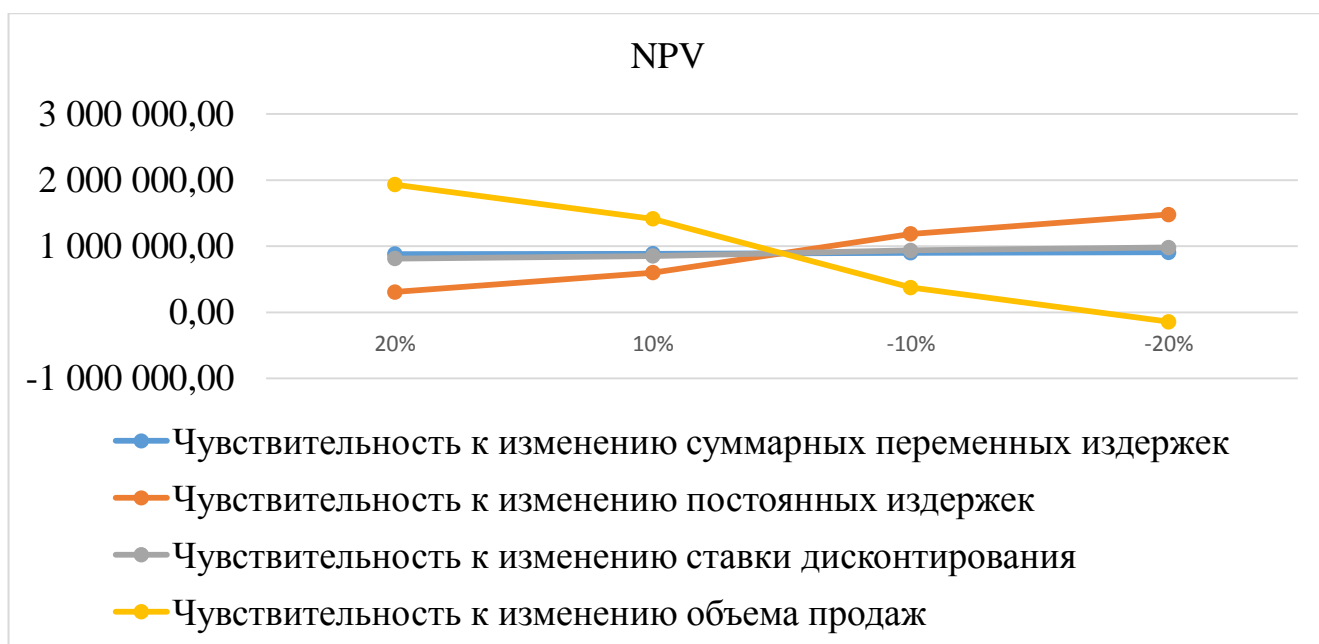


Рисунок 2 – График чувствительности чистой приведенной стоимости к изменению ключевых факторов

Таким образом, из всех рассмотренных факторов, способных повлиять на результат расчета ключевого показателя эффективной деятельности предприятия, а именно на чистую приведенную стоимость предприятия, наибольшим влиянием обладает объем продаж. Данный факт говорит о том, что для поддержания стабильности и рентабельности деятельности предприятия, следует либо повышать объем реализации, либо не допускать его снижения. Следующим по значимости выступает фактор постоянных издержек. Он оказывает обратно пропорциональное влияние, так как анализ выявил, что при снижении постоянных затрат на 20% чистая приведенная стоимость увеличивается на 65%, это так же несет в себе двоякий смысл: с одной стороны, в данных результатах содержится высокий риск снижения эффективности, а с другой стороны, при подчинении данного факта контролю менеджеров предприятия, есть возможность существенно увеличить приведенный доход компании.

## 2. Расчет индекса доходности PI

Следующим объектом анализа чувствительности является индекс доходности. Ниже приведен анализ чувствительности данного показателя при изменении того

е перечня факторов:

- переменные затраты;
- постоянные затраты;
- ставка дисконтирования;
- объем продаж.

Данные для проведения анализа, а также полученные результаты приведены в таблице 27.

Таблица 27 – Анализ чувствительности индекса доходности по отношению к изменению суммарных переменных издержек

Изменение фактора	Фактор (переменные затраты), руб.				PI		процент изменения PI, %
	До изменения в первый год работы	После изменения в первый год работы	До изменения во второй год работы	После изменения во второй год работы	До изменения	После изменения	
20	38 658,75	46 390,50	42 524,63	51 029,55	1,69	1,68	-0,61
10	38 658,75	42 524,63	42 524,63	46 777,09	1,69	1,68	-0,31
-10	38 658,75	34 792,88	42 524,63	38 272,16	1,69	1,69	0,31
-20	38 658,75	30 927,00	42 524,63	34 019,70	1,69	1,70	0,61

При изменении переменных затрат в принятом диапазоне индекс доходности меняется незначительно, характер зависимости обратный – при повышении переменных затрат на 20% индекс доходности понижается менее, чем на 1%.

Далее произведем анализ чувствительности индекса доходности к изменению уровня постоянных затрат. Результаты данного анализа приведены в таблице 28.

Таблица 28 – Анализ чувствительности индекса доходности по отношению к изменению объема постоянных затрат

Изменение фактора, %	Фактор (постоянные затраты), руб.		PI		Процент изменения PI, %
	До изменения	После изменения	До изменения	После изменения	
20	1 759 421,56	2 111 305,87	1,69	1,24	-26,69

Окончание таблиц 28

10	1 759 421,56	1 935 363,72	1,69	1,46	-13,35
-10	1 759 421,56	1 583 479,40	1,69	1,91	13,35
-20	1 759 421,56	1 407 537,25	1,69	2,14	26,69

Как видно из вышеприведенных данных, степень зависимости ниже среднего, характер зависимости обратный. Если произойдет повышение уровня постоянных затрат на 20%, тогда индекс, показывающий доходность реализуемого проекта, понизится на 27%.

Далее проанализируем чувствительность данного показателя к изменению уровня ставки дисконтированной. Исходные данные и результаты проведенного анализа представлены в таблице 29.

Таблица 29 – Анализ чувствительности индекса доходности по отношению к изменению ставки дисконтирования

Изменение фактора, %	Фактор (ставка дисконтирования), %		PI		Процент изменения PI, %
	До изменения	После изменения	До изменения	После изменения	
20	0,13	0,16	1,69	1,63	-3,66
10	0,13	0,14	1,69	1,66	-1,86
-10	0,13	0,12	1,69	1,72	1,92
-20	0,13	0,11	1,69	1,75	3,90

Как видно из вышеприведенных результатов анализа, изменение индекса доходности инвестиционного проекта при изменении ставки дисконтирования незначительно – при изменении ставки дисконтирования на 20% в сторону увеличения, показатель доходности изменяется на 3,5%, характер изменения обратный.

Далее рассмотрим степень изменения данного показателя по отношению к изменению выручки, то есть объема оказываемых услуг. Данные представлены в таблице 30.



Таблица 30 – Анализ чувствительности индекса доходности по отношению к изменению объема продаж

Изменение фактора, %	Фактор (объем продаж), тыс. руб.				PI		Процент изменения PI, %
	До изменения в первый год работы	После изменения в первый год работы	До изменения во второй год работы	После изменения во второй год работы	До изменения	После изменения	
20	2 730	3 276	3 557	4 268,9	1,69	2,49	47,31
10	2 730	3 003	3 557	3 913,1	1,69	2,09	23,65
-10	2 730	2 457	3 557	3 201,6	1,69	1,29	-23,65
-20	2 730	2 184	3 557	2 845,9	1,69	0,89	-47,31

При увеличении объема продаж на 20% рассматриваемый показатель изменяется на 47%. Степень чувствительности довольно высокая, следовательно, есть высокий риск снижения эффективности разрабатываемого проекта в том случае, если ожидается снижение спроса на оказываемые услуги.

Для большей наглядности представим все вышеописанные факторы, влияющие на индекс доходности предлагаемого проекта, представим информацию на графике.

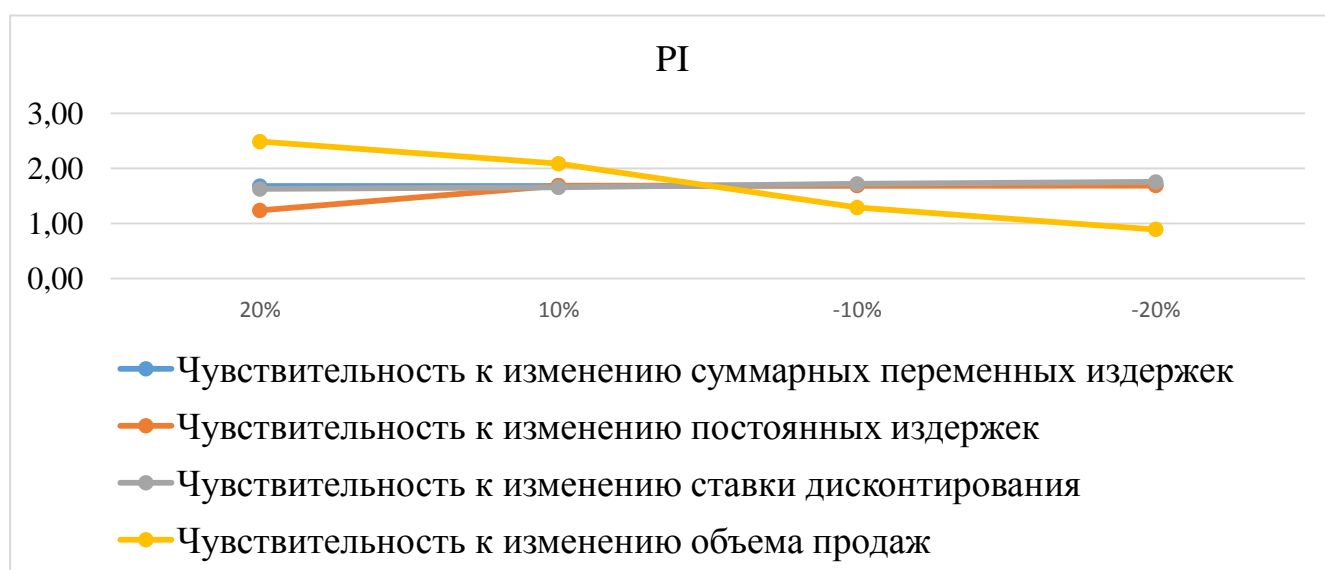


Рисунок 3 – График чувствительности индекса доходности к изменению ключевых факторов

Таким образом, наибольшей чувствительностью индекс доходности обладает к изменению объема продаж. Следовательно, в целях недопущения неблагоприятных последствий для открываемого предприятия стоит обратить особое внимание на поддержание стабильного спроса на оказываемые услуги, так как при увеличении спроса, рассматриваемый показатель эффективности деятельности предприятия растет практически в два раза быстрее. Так как риск носит двоякий характер, то есть при неблагоприятных условиях снижается эффективность и при увеличении фактора увеличивается эффективность, то есть смысл направить процесс управленческих решений на поиск путей повышения спроса и объема оказываемых услуг.

### 3. Расчет внутренней нормы доходности IRR.

Следующим этапом проведения анализа является проведение оценки чувствительности внутренней ставки доходности по отношению к изменению отобранных факторов.

Данные для анализа, а также результаты расчетов степени чувствительности внутренней нормы доходности при изменении уровня совокупных переменных издержек приведены в таблице 31.

Таблица 31 – Анализ чувствительности внутренней ставки доходности по отношению к изменению уровня совокупных переменных затрат

Изменение фактора, %	Фактор (переменные затраты), руб.				IRR, %		Процент изменения IRR, %
	До изменения в первый год работы	После изменения в первый год работы	До изменения во второй год работы	После изменения во второй год работы	До изменения	После изменения	
20	38 658,75	46 390,50	42 524,63	51 029,55	57,45	57,24	-0,37
10	38 658,75	42 524,63	42 524,63	46 777,09	57,45	57,44	-0,01
-10	38 658,75	34 792,88	42 524,63	38 272,16	57,45	57,86	0,71
-20	38 658,75	30 927,00	42 524,63	34 019,70	57,45	58,44	1,72

Таким, образом, при увеличении совокупных издержек на 20%, внутренняя норма доходности меняется незначительно – менее, чем на 0,5%. Данный результат говорит о незначительном влиянии такого фактора, как уровень совокупных издержек, на внутреннюю норму рентабельности разрабатываемого предприятия.

Далее рассмотрим чувствительность ключевого показателя к изменению уровня постоянных издержек. Результаты анализа приведены в таблице 32.

Таблица 32 – Анализ чувствительности внутренней ставки доходности по отношению к изменению уровня постоянных затрат

Изменение фактора, %	Фактор (постоянные затраты), руб.		IRR, %		Процент изменения IRR, %
	До изменения	После изменения	До изменения	После изменения	
20	1 759 421,56	2 111 305,87	57,45	28,65	-50,13
10	1 759 421,56	1 935 363,72	57,45	43,33	-24,57
-10	1 759 421,56	1 583 479,40	57,45	71,85	25,06
-20	1 759 421,56	1 407 537,25	57,45	85,97	49,64

Анализируемый показатель обладает высокой чувствительностью к изменению рассматриваемого фактора, причем характер зависимости обратный, так как анализ выявил, что при увеличении постоянных затрат на 20% доходность уменьшается на 50%, что может крайне негативно сказаться на деятельности предприятия. Следовательно, данный фактор включает в себе высокий риск снижения доходности, однако если менеджмент фирмы в дальнейшем сможет оптимизировать издержки и уменьшить уровень постоянных затрат, тогда есть высокая вероятность увеличения доходности в большей степени.

Проанализируем влияние изменения ставки дисконтирования на ключевой фактор. Данные и результаты анализа приведены в таблице 33.

Таблица 33 – Анализ чувствительности внутренней нормы доходности по отношению к изменению ставки дисконтирования

Изменение фактора, %	Фактор (ставка дисконтирования), %		IRR, %		Процент изменения IRR, %
	До изменения	После изменения	До изменения	После изменения	
20	0,13	0,16	57,45	57,64	-0,33
10	0,13	0,14	57,45	57,65	-0,34
-10	0,13	0,12	57,45	57,66	0,36
-20	0,13	0,11	57,45	57,66	0,37

Таким образом, как видно из вышеприведенных данных, степень чувствительности ключевого показателя по отношению к изменению ставки дисконтирования минимально и содержит в себе незначительный риск наступления неблагоприятных последствий.

Далее проанализируем чувствительность внутренней нормы доходности предприятия по отношению к изменению объема продаж. Данные представлены в таблице 34.

Таблица 34 – Анализ чувствительности внутренней нормы доходности по отношению к изменению объема продаж

Изменение фактора, %	Фактор (объем продаж), тыс. руб.				IRR		Процент изменения IRR, %
	До изменения в первый год работы	После изменения в первый год работы	До изменения во второй год работы	После изменения во второй год работы	До изменения	После изменения	
20	2 730	3 276	3 557,4	4 268,9	57,45	105,94	84,41
10	2 730	3 003	3 557,4	3 913,1	57,45	82,45	43,52
-10	2 730	2 457	3 557,4	3 201,7	57,45	32,32	-43,74
-20	2 730	2 184	3 557,4	2 845,9	57,45	5,64	-90,17

Как видно из вышеприведенных результатов анализа, данный фактор является

наиболее значительным, так как ключевой показатель имеет высокую чувствительность к изменению объема продаж. При увеличении объема продаж на 20% внутренняя норма рентабельности растет на 85%, однако при снижении данного фактора норма рентабельности падает на 90%, следовательно, данный фактор содержит в себе высокий уровень риска и на него следует обратить особое внимание менеджменту компании.

Для наглядности результатов проведенного анализа представим на графике чувствительность внутренней нормы рентабельности на изменение отобранных факторов. График представлен на рисунке.

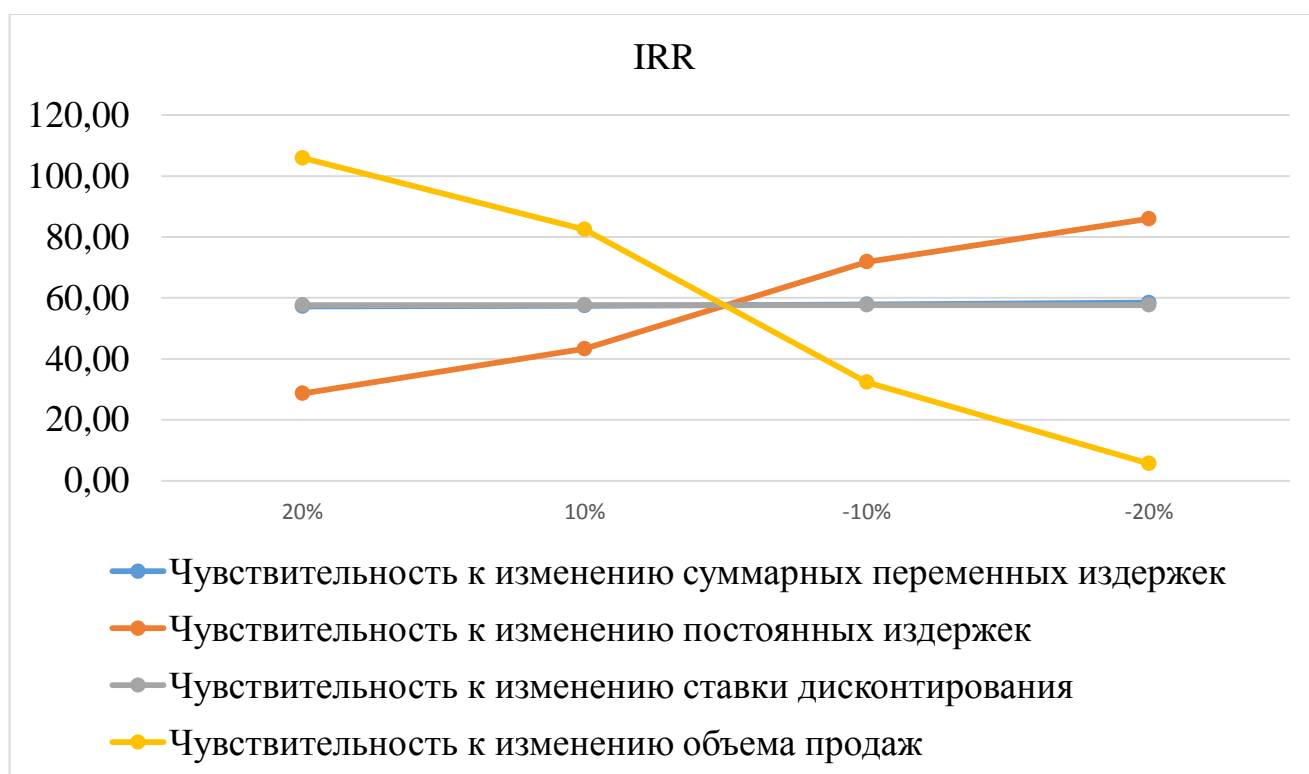


Рисунок 4 – График чувствительности внутренней нормы рентабельности к изменению ключевых факторов

График наглядно демонстрирует, что наибольшей чувствительностью ключевой показатель эффективности проекта, а именно внутренняя ставка доходности, обладает по отношению к изменению уровня постоянных затрат – зависимость обратная, следовательно, следует минимизировать постоянные издержки, а также к изменению объемов продаж – зависимость прямая,

следовательно, стоит определить одной из ключевых целей увеличение спроса на оказываемые услуги, так как его снижение способно крайне негативно сказаться на результатах деятельности компании.

Сведем все полученные результаты анализа чувствительности проекта в общую таблицу для большей наглядности. Данные представлены в таблице 35.

Таблица 35 – Чувствительность ключевых показателей эффективности к изменению отобранных факторов.

Фактор	Степень изменения фактора, %	Степень изменения ключевого показателя, %		
		NPV	PI	IRR
Суммарные переменные затраты	20	-1,51	-0,61	-0,37
	10	-0,75	-0,31	-0,01
	-10	0,75	0,31	0,71
	-20	1,51	0,61	1,72
Постоянные затраты	20	-65,49	-26,69	-50,13
	10	-32,75	-13,35	-24,57
	-10	32,75	13,35	25,06
	-20	65,49	26,69	49,64
Ставка дисконтирования	20	-1,51	-3,66	0,33
	10	-0,75	-1,86	0,34
	-10	0,75	1,92	0,36
	-20	1,51	3,90	0,37
Объем продаж	20	116,07	47,31	84,41
	10	58,03	23,65	43,52
	-10	-58,03	-23,65	-43,74
	-20	-116,07	-47,31	-90,17

Таким образом, наибольшей степенью влияния на эффективность деятельности проекта в целом обладают такие факторы как постоянные затраты, так как их доля в себестоимости услуг крайне высока, причем характер взаимосвязи обратный, следовательно, задача компании не допустить их

увеличения. А также высокой чувствительностью проект обладает по отношению к изменению объема продаж. В данном случае зависимость прямая, следовательно, наращение объемов оказываемых услуг крайне положительно скажется на эффективности деятельности проекта в целом.

Высокая степень зависимости не может быть рассмотрена только в негативном ключе, есть возможность ее использования в интересах собственников капитала, так как по причине обратной зависимости фактора и ключевого показателя уменьшение значения фактора способно в той же степени увеличить значение ключевого показателя, что и обратная ситуация.

### 3.3 Основные направления минимизации выявленных рисков

Риск возникает в тех случаях, когда отсутствует возможность заранее выявить последствия принимаемого инвестиционного решения, то есть в ситуации неопределенности. Факт наличия неопределенности и риска в деятельности организации говорит о необходимости выделения специального направления, целью которого были бы следующие аспекты:

- организация системы управления рисками;
- анализ и оценка уровня инвестиционного риска на этапе разработки бизнес-плана;
- непосредственно управление инвестиционными рисками;
- мониторинг исполнения инвестиционных решений с целью своевременного выявления отклонений в ходе их реализации.

После выявления причин риска и факторов, на него влияющих, возникает необходимость выбора метода управления рисками.

Управление рисками является задачей риск-менеджмента. Главной его целью является максимизация прибыли путем минимизации рисков.

Основными методами осуществления данной цели являются:

1) Избежание риска. Наиболее радикальный метод нейтрализации риска, так как полностью исключает конкретный вид риска. Данный метод полностью исключает риск, в то же время он лишает инвестора возможности получения высокой прибыли, так как высокая рискованность проекта подразумевает его высокую доходность.

2) Лимитирование концентрации риска. Механизм данного способа, как правило, используется по тем видам риска, которые выходят за границы установленного уровня. Система нормативов может включать в себя максимальный размер или удельный вес заемных средств, используемых организацией для осуществления хозяйственной деятельности, минимальный размер или удельный вес активов в высоколиквидной форме, предельный размер коммерческого кредита, максимальный размер вклада, размещаемого в одном банке, максимальный размер вложения средств в ценные бумаги одного вида и др. Данный способ минимизации рисков является одним из наиболее распространенных, так как позволяет нейтрализовать существенную часть риска и не требует при этом высоких денежных затрат.

3) Хеджирование. В широком смысле понимается как процесс использования механизмов минимизации рисков потенциальных потерь. В узком смысле хеджирование представляет собой компенсацию ожидаемых рисков, обусловленных неблагоприятным для участников хозяйственных отношений рыночных цен на товары в сравнении с теми, которые учитывались при составлении и заключении договора.

4) Диверсификация. Данный механизм используется для минимизации несистематических, то есть специфических для предприятия рисков. Принцип действия данного механизма основан на разделении рисков и недопущении их концентрации, то есть минимизация риска происходит, например, за счет увеличения числа поставщиков, увеличения номенклатуры и ассортимента товаров (услуг) и пр.



5) Распределение рисков. Действие данного метода основано на частичном распределении рисков между партнерами, при этом хозяйственным партнерам передается именно та часть рисков, по которой у них есть большее количество возможностей по минимизации негативных последствий наиболее эффективными способами внутренней защиты.

6) Резервирование. Этот метод направлен на резервирование компанией некоторой доли ресурсов, которая поможет в дальнейшем преодолеть негативные последствия ожидаемого риска с наименьшими потерями. Данный метод позволяет наиболее полно нейтрализовать инвестиционные риски, однако необходимо понимать, что подразумевается замораживание зарезервированных средств, которое ведет снижению эффективности использования капитала инвестором. Поэтому при использовании резервирования в качестве метода минимизации возможных рисков от вложения средств в инвестиционный бизнес-проект необходимо рассчитать оптимальный размер резервных фондов отдельно по каждому виду риска.

7) Прочие методы минимизации рисков. К ним относятся:

- требование с контрагента премии за риск;
- получение гарантий от контрагента;
- сокращение перечня форс-мажорных обстоятельств;
- обеспечение компенсаций возможных потерь по рискам за счет штрафных санкций [17, с. 566-570].

Отдельно среди методов управления рисками следует выделить контроль за результатами деятельности, так как он позволяет:

- отслеживать существующую ситуацию по рискам, учитывая фактические обстоятельства;
- своевременно выявлять новые факторы риска и устранять или минимизировать их влияние;
- сопоставлять последствия от наступления неблагоприятных ситуаций и затраты на их нейтрализацию.

Страхование – перенесение части рисков на другое лицо, сопровождающееся выплатой денежных вознаграждений, соответствующих уровню принимаемого риска [16, с. 62].

Анализ рисков данного проекта состоял из проведения двух видов анализов, а именно расчета точки безубыточности и анализа чувствительности проекта. Данные расчеты выявили, что основными источниками риска наступления неблагоприятных для предприятия событий являются значительная зависимость компании от объема реализации, а также высокая чувствительность ключевых для инвесторов показателей, к изменению величины постоянных затрат в структуре расходов хостела.

При уменьшении спроса, а, следовательно, уменьшении объемов продаж, велика вероятность выхода предприятия в зону убытков и нерентабельности деятельности, так как только поддержание спроса на уровне более 4571 оказываемых услуг в год способно обеспечить покрытие издержек. По причине того, что в структуре издержек предприятия удельный вес переменных слишком велик, перед предприятием встает вопрос о минимизации данного вида рисков. Для управления данным видом риска подойдут следующие методы:

1. Диверсификация. Данный способ минимизации риска подразумевает расширение ассортиментных позиций или видов оказываемых услуг для поддержания постоянного спроса вне зависимости от таких факторов, как, например, сезонность, что характерно для рассматриваемого бизнес-проекта. Одним из вариантов использования данного метода для нейтрализации выявленных рисков является увеличение позиций в списке оказываемых услуг. Это могут быть сопряженные услуги, такие как предоставление мест для временного проживания меньше, чем на сутки, а также включение в прайс-лист сопутствующих услуг, таких как завтрак или ужин с доставкой в номер. Это позволит увеличить удельный вес переменных издержек в составе совокупных издержек, а, следовательно, снизить точку безубыточности. Более того, наличие данных услуг позволит обеспечить хостелу конкурентное преимущество, что

прямо влияет на объемы продаж.

2. Резервирование. Среди всех рассмотренных выше методики минимизации риска резервирование также является оптимальным вариантом избегания наступления неблагоприятных последствий. Его суть заключается в накоплении резервных фондов на случай резкого снижения доходов предприятия и выхода его в зону убытков. Данные резервные фонды позволят избежать кассовых разрывов, а, следовательно, и привлечения дополнительного финансирования, что несет в себе дополнительную финансовую нагрузку, а также выиграть время для принятия стратегических управленческих решений, направленных на стимулирование спроса и увеличение объемов продаж. В данном случае явная сезонность на рынке оказываемых услуг позволяет спрогнозировать периоды, когда объем реализации будет слишком мал. Зарезервированные суммы позволят покрывать большие суммы постоянных затрат в периоды, когда выручки для этого будет недостаточно.

Дополнительно следует отметить, что анализ чувствительности проекта выявил сильно влияние такого фактора, как постоянные издержки, на величину чистого приведенного дохода, индекса доходности и внутренней ставки рентабельности. Следовательно, будет целесообразно направить управленческие решения на дальнейшую минимизацию постоянных затрат, пересмотр их структуры, а также на возможную реструктуризацию кредита для того, чтобы уменьшить выплаты по нему, благодаря периодам высокого спроса, когда у предприятия наблюдается большая чистая прибыль.

### Вывод по разделу три

В данном разделе был проведен анализ рисков, угрожающих хостелу «Nice to meet you», методами расчета точки безубыточности и анализа чувствительности ключевого для инвесторов фактора на изменение наиболее значимых для предприятия факторов. Расчет точки безубыточности показал, что для выхода

предприятия в зону прибыли и обеспечения рентабельности ее деятельности, ему необходимо преодолевать рубеж в 4 571 оказываемых ежегодно услуг. Данное значение не велико, однако сезонность спроса способна негативно сказаться на прибыльности компании. Также данный анализ показал высокую долю постоянных издержек в составе совокупных затрат и выявил пути тактического развития компании – минимизация постоянных издержек и увеличение доли переменных затрат в себестоимости оказываемых услуг.

Анализ чувствительности проекта наглядно продемонстрировал степень зависимости хостела от величины не только постоянных издержек, но и от величины спроса на оказываемые услуги. В первом случае зависимость является обратной, то есть минимизация данных факторов способна улучшить положение компании, что следует обозначить одной из тактических целей для руководства предприятием. А во втором случае зависимость прямая, следовательно, если предприятию удастся стабильно увеличивать спрос на оказываемые услуги, эффективность его деятельности значительно увеличится.

В качестве возможных мероприятий по минимизации или нейтрализации выявленных рисков было предложено использовать диверсификацию и резервирование. Диверсификация подразумевает расширение перечня оказываемых услуг, которые будут в меньшей степени подвержены риску уменьшения спроса. Под резервированием понимается накопление денежных фондов, которые помогут предприятию перенести безденежные периоды.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В ходе проведенной работы был разработан бизнес-план инвестиционного проекта для открытия хостела «Nice to meet you».

В процессе разработки инвестиционного проекта прежде всего была собрана вся необходимая методологическая информация в области бизнес-планирования, необходимая для верного и полного составления бизнес-плана данного инвестиционного проекта.

При его разработке были учтены факторы и аспекты, характеризующие рынок, потребителя и конкурентов, а также уровень спроса, которые позволяют экономически обосновать прогнозируемую выручку, что выступает одной из необходимых составляющих для финансового планирования, проведенного далее. Экономическое и инвестиционное обоснование проекта позволили составить всю необходимую прогнозную финансовую отчетность. Данная информация послужила базой для расчетов показателей инвестиционной привлекательности и экономической эффективности открытия хостела, которые продемонстрировали высокие результаты. Так при оценке проекта рассчитанный результат чистого дохода составил 1 387 373 руб. 51 коп., чье значение больше 0, а, следовательно, данный показатель можно охарактеризовать крайне положительно. Учетная норма рентабельности анализируемого проекта составляет 103%. Полученный высокий результат положительно характеризует деятельность компании. Проект окупится менее, чем через год. Простые методы оценки инвестиционного проекта показали очень высокие результаты. При оценке проекта методами, учитывающими временную стоимость денег, были также получены высокие значения коэффициентов. Чистый дисконтированный доход от деятельности проекта составил 894 382 руб. 01 коп. Внутренняя норма доходности составила 57%. Этот результат больше стоимости используемого капитала, а именно 6,5%, и больше используемой ставки дисконтирования – 13%. Индекс доходности проекта – 1,69, дисконтированный срок окупаемости для данного проекта

составил 1,27 года, а модифицированная норма прибыли – 56%. Полученные результаты характеризуют разрабатываемый проект крайне эффективно, следовательно, высока вероятность одобрения кредита для осуществления первоначальных инвестиций.

Следующим шагом было проведение анализа рисков для данного инвестиционного бизнес-проекта. Расчет точки безубыточности выявил предельное значение в 4 571 оказываемую услугу в год для того, чтобы покрыть все издержки. Данный результат объясняется большим удельным весом постоянных затрат в себестоимости услуг, что характерно для реализации бизнеса в сфере услуг.

При оценке риска, связанного с чувствительностью ключевых показателей к изменению входных параметров, было выявлено наиболее значительное влияние таких факторов, как изменение объема продаж и уровня постоянных издержек.

Для минимизации и нейтрализации выявленных рисков были предложены мероприятия по диверсификации услуг, так как ярко выраженная сезонность спроса обуславливает получение убытков в некоторые периоды, предложение новых услуг способно изменить данную ситуацию. А также резервирование прибыли способно исключить наступление неблагоприятных последствий, так как резервные фонды смогут выступать в качестве подушки безопасности для предприятия в безденежные периоды.

Таким образом, составленный инвестиционный бизнес план и дальнейшая оценка его эффективности и рискованности выявили целесообразность вложения инвестиционных средств в реализуемое предприятие.

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- 1 Бизнес-планирование: учеб. пособие для студентов вузов, обучающихся по направлениям «Экономика» и «Менеджмент» / В.З. Черняк, Ю.Т. Ахвледиани, Н.Д. Амаглобели и др. – 2-е изд. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 519 с.
- 2 Инвестиционный анализ: учебное пособие / И.С. Межов, Ю.И. Растова, С.Н. Бочаров и др. – М.: КНОРУС, 2016. – 416 с.
- 3 Жилкина, А.Н. Финансовый анализ: учебник и практикум для академического бакалавриата / А.Н. Жилкина. – М.: ЮРАЙТ, 2017. – 285 с.
- 4 Стрекалова, Н.Д. Бизнес-планирование: учебное пособие / Н.Д. Стрекалова. – СПб.: Питер, 2012. – 352 с.
- 5 Топсахалова, Ф.М. Особенности принятия инвестиционного решения при условиях неопределенности и риска // Экономический анализ: теория и практика. – 2005. – №12.
- 6 Жариков, В.Д. Основы бизнес-планирования в организации: учебное пособие / В.Д. Жариков, В.В. Жариков, В.В. Безпалов. – М.: КНОРУС, 2016. – 200 с.
- 7 Колмыкова, Т.С. Инвестиционный анализ: Учеб. пособие / Т.С. Колмыкова. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 204 с.
- 8 Буров, В.П. Бизнес-план фирмы. Теория и практика: Учеб. пособие / В.П. Буров, А.Л. Ломакин, В.А. Морошкин. – М.: ИНФРАМ-М, 2007. – 192 с.
- 9 Погодина, Т.В. Финансовый менеджмент: учебник и практикум для прикладного бакалавриата / Т.В. Погодина. – М.: ЮРАЙТ, 2017. – 351 с.
- 10 Ковалев, В.В. Инвестиции: учебник / В.В. Ковалев, В.В. Иванов, В.А. Лялин. – М.: Велби, 2003. – 440 с.
- 11 Мочалова, Л.А. Финансовый менеджмент: учебное пособие / Л.А. Мочалова, А.В. Касьянова, Э.И. Рау. – 2-е изд. – М.: КНОРУС, 2016. – 384 с.
- 12 Незамайкин, В.Н. Финансовый менеджмент: учебник для бакалавров / В.Н. Незамайкин, И.Л. Юрзинова. – М.: ЮРАЙТ, 2014. – 467 с.

13 Киселева, О.В. Инвестиционный анализ: учебное пособие / О.В. Киселева, Ф.С. Макеева. – М.: КНОРУС, 2010. – 208 с.

14 Анализ инвестиционной привлекательности организации: научное издание / под ред. Д.А. Ендовицкого. – М.: КНОРУС, 2017. – 374 с.

15 Корчагин, Ю.А. Инвестиции и инвестиционный анализ: учебник / Ю.А. Корчагин, И.П. Маличенко. – Ростов н/Д: Феникс, 2010. – 601, [5] с.

16 Торосян, Е.К. Бизнес-планирование: учебное пособие / Е.К. Торосян, Л.П. Сажнева, А.В. Варзунов. – СПб.: Университет ИТМО, 2015. – 90 с.

17 Бланк, И.А. Финансовый менеджмент: Учебный курс. / И.А. Бланк. – 2-е изд., перераб. и доп. – Киев: Ника-Центр; Эльга, 2004. – 656 с.

18 Прибыткова, Г. Методологические подходы к оценке инвестиционной привлекательности как основы разработки инвестиционной политики / Г. Прибыткова // Инвестиции в России. – 2005. №3. – С.3–9.

19 Воронин, В.П. Инвестиционная деятельность в условиях глобализации: монография / В.П. Воронин, И.М. Подмолодина, Т.Е. Бертаев. – Воронеж: Воронеж. гос. ун-т, 2006. – 360 с.

20 Ванхорн, Дж. Основы финансового менеджмента / Джеймс Ванхорн, Джон Вахович; пер. с англ. – М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2008. – 1232 с.

21 <http://www.unido.ru/overview/center>

22 <https://home.kpmg.com/ru/ru/home.html>

23 Be Profitable in Business. Part 5. Business Planning. - KPMG, 2006. - URL :

<https://>

[www.kpmg.com/NZ/en/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/Documents/Be-Profitable-in-Business-planning.pdf](https://www.kpmg.com/NZ/en/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/Documents/Be-Profitable-in-Business-planning.pdf).

24 Фомина, Ю. А. Выбор методики бизнес-планирования для предпринимательского проекта / Ю.А. Фомина, Е.И. Еременко // Вестн. Ом. ун-та. Сер. «Экономика». – 2017. – № 1 (57). – С.141–151.

25 <https://www.ebrd.com/ru/home.html>

26 <http://www.bfm-ua.com/index/0-17>



27 Сорокина, М. Ю. Отечественные и зарубежные методики оценки эффективности инвестиций: сравнительный анализ / М.Ю. Сорокина, О.А. Крыжановский // Молодой ученый. — 2014. — №4. — С. 610-613.

Таблица А 1 – Данные о погашении кредита аннуитетными платежами

Дата платежа	Сумма, руб.	Погашение основного долга, руб.	Выплата процентов, руб.	Остаток, руб.
01.08.2018	57 910,13	50 733,42	7 176,71	1 249 266,58
01.09.2018	57 910,13	51 013,49	6 896,64	1 198 253,09
01.10.2018	57 910,13	51 508,50	6 401,63	1 146 744,59
01.11.2018	57 910,13	51 579,47	6 330,66	1 095 165,12
01.12.2018	57 910,13	52 059,25	5 850,88	1 043 105,87
01.01.2019	57 910,13	52 151,61	5 758,52	990 954,26
01.02.2019	57 910,13	52 439,52	5 470,61	938 514,74
01.03.2019	57 910,13	53 230,41	4 679,72	885 284,33
01.04.2019	57 910,13	53 022,88	4 887,25	832 261,45
01.05.2019	57 910,13	53 463,80	4 446,33	778 797,65
01.06.2019	57 910,13	53 610,74	4 299,39	725 186,91
01.07.2019	57 910,13	54 035,84	3 874,29	671 151,07
01.08.2019	57 910,13	54 205,01	3 705,12	616 946,06
01.09.2019	57 910,13	54 504,25	3 405,88	562 441,81
01.10.2019	57 910,13	54 905,30	3 004,83	507 536,51
01.11.2019	57 910,13	55 108,25	2 801,88	452 428,26
01.12.2019	57 910,13	55 493,05	2 417,08	396 935,21
01.01.2020	57 910,13	55 719,03	2 191,10	341 216,18
01.02.2020	57 910,13	56 031,58	1 878,55	285 184,60
01.03.2020	57 910,13	56 441,35	1 468,78	228 743,25
01.04.2020	57 910,13	56 650,79	1 259,34	172 092,46

Окончание таблицы А 1

01.05.2020	57 910,13	56 993,24	916,89	115 099,22
01.06.2020	57 910,13	57 276,46	633,67	57 822,76
01.07.2020	57 910,13	57 602,06	308,07	220,70
01.07.2020	220,70	220,70	0,00	0,00