

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 «Финансовые технологии»

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ
Зав. кафедрой, проф., д.э.н.
_____ И.А. Баев
« ___ » _____ 2019 г.

Оценка целесообразности расширения видов деятельности
ООО «Колизей»

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
(бакалаврская работа)

ЮУрГУ – 38.03.01.2019.102. ВКР

Руководитель работы,
ст. преподаватель
_____ И.А. Мостовщикова
« ___ » _____ 2019 г.

Автор работы,
студент группы ВШЭУ–403
_____ Е.И. Газизова
« ___ » _____ 2019 г.

Нормоконтролер,
ст. преподаватель кафедры
_____ Е.Ю. Куркина
« ___ » _____ 2019 г.

Челябинск 2019

АННОТАЦИЯ

Газизова Е.И. Оценка целесообразности расширения видов деятельности ООО «Колизей» – Челябинск: ЮУрГУ, ВШЭУ–403, 105 с., 18 ил., 27 табл., библиогр. список – 32 наим., 4 прил.

Выпускная квалификационная работа выполнена с целью расширения видов деятельности ООО «Колизей».

В первом разделе работы, в процессе изучения учебных материалов, собраны теоретические основы инвестиционной деятельности, методы инвестирования проектов и создана характеристика проекта, проведен анализ отрасли мобильных спортивных залов.

Во второй главе рассчитана потребность в финансировании и определены способы инвестирования проекта. Далее проведена оценка рисков и влияние проекта на финансовое состояние организации. Осуществлена оценка финансовых результатов и показателей эффективности проекта.

ABSTRACT

Gazizova E. I. Assessment of expediency of expansion of types of activity LLC «Colosseum»– Chelyabinsk: SUSU, EU – 403, 105 p., 18 silt., 27 table., bibliogr. list – 32 naim., 4 ADJ.

Final qualification work is performed for the purpose of expansion of types of activity of LLC «Colosseum».

In the first section of work, in the course of studying of training materials, theoretical bases of investment activities, methods of investment of projects are collected and characteristic of the project is created, the analysis of the industry of mobile gyms is carried out.

In chapter 2 the need for financing is calculated and methods of investment of the project are defined. Further risks assessment and influence of the project on a financial condition of the organization is carried out. Assessment of financial performance and performance indicators of the project is performed.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	8
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТИРОВАНИЯ	
1.1 Понятие и сущность инвестиционного проекта	11
1.2 Цели, задачи инвестиционной деятельности	17
1.2.1 Оценка эффективности инвестиций.....	23
1.3 Общая характеристика предприятия и его финансовый анализ	31
2 ОЦЕНКА РАЗВИТИЯ РЫНКА ФИТНЕС УСЛУГ И ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПРОЕКТ ПО РАСШИРЕНИЮ ВИДОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СПОРТИВНОГО ЗАЛА	
2.1 Анализ отрасли рынка фитнес-услуг	50
2.1.1 Анализ зарубежного и российского рынка фитнес-услуг	50
2.1.2 Анализ рынка фитнес-услуг в России и г. Челябинске.....	52
2.1.3 Варианты реализации проекта «Мобильный тренажерный зал».....	63
2.2 Финансовая модель инвестиционного проекта	67
2.2.1 Прогноз объема продаж и выручки.....	67
2.2.2 Расчет показателей эффективности проекта.....	76
2.3 Анализ рисков проекта	82
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	91
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК	93
ПРИЛОЖЕНИЯ	
ПРИЛОЖЕНИЕ А	97
ПРИЛОЖЕНИЕ Б.....	101
ПРИЛОЖЕНИЕ В	103
ПРИЛОЖЕНИЕ Г.....	106

ВВЕДЕНИЕ

В последние годы экономика России претерпевает глубокие структурные изменения. Эффективное вложение капитала зачастую являлось одной из самых значимых проблем не только для предприятий, но и так же для финансовых институтов и государств. Это основа экономической деятельности российских предприятий и важный их компонент развития в условиях модернизации национальной экономики, который обеспечивает достижения поставленных целей, таких как повышение доходов предприятия, в частности.

Здоровый образ жизни в последнее время набирает популярность и большой интерес. Зачастую крупные компании регулярно ищут способы расширить и обновить свой бизнес через покупку небольших фирм или расширения собственного бизнеса, ведут эксперименты в различных сферах.

Потребности в красоте, здоровье, долголетию являются для человека основополагающими, имеющими непреходящую ценность и значение. Во все времена люди хотели быть красивыми, нравиться себе и окружающим. При этом понятия красоты и здоровья тесно увязывались между собой.

Работая над своей внешностью и телом, современный человек преследует не только эстетические цели, стремясь к некоему идеальному образу с известными антропометрическими характеристиками и пропорциями, но и имеет в виду прагматические цели – в части обеспечения личной конкурентоспособности. Как показывают исследования, проводимые в области бизнеса и социальных отношений, красивые и физически здоровые люди быстрее продвигаются по службе и имеют более высокие доходы по сравнению с людьми, не уделяющими своему телу и внешности достаточного внимания.

Среди населения нашей страны наиболее востребованными являются фитнес-услуги. В настоящее время в России за последнее десятилетие количество фитнес-клубов и фитнес-центров составляет около четырех тысяч, а количество занимающихся в них насчитывает три с половиной миллиона человек. При этом

известно, что в целом физической культурой и спортом в России занимается 14 % населения, из которых более 4 % вовлечены в занятия фитнесом [6]. Увеличивается число людей, которые занимаются физическими упражнениями в рамках различных фитнес–программ, содержание и разнообразие которых очень обширно. Наиболее распространенными являются: аэробика, степ–аэробика, пилатес, йога, сайкл, латина и другие, которые охватили не только Россию, но и весь мир. Главной организационной составляющей сферы являются фитнес–клубы различного уровня, масштаба, класса и с различной ценовой политикой, которая обязательно должна соответствовать уровню оказываемых услуг [8].

Цель выпускной квалификационной работы заключается в оценке целесообразности разработки финансовой модели по расширению видов деятельности ООО «Колизей» путем внедрения «мобильного» тренажёрного зала, оценке эффективности данного проекта и обоснование его реализации.

Задачи проекта:

1. Изучить теоретические основы и особенности инвестиционной деятельности.
2. Проанализировать основные тенденции рынка фитнес-услуг в городе Челябинск.
3. Провести финансовый анализ деятельности предприятия и обосновать источники финансирования проекта.
4. Рассчитать объем и долю рынка, составить портрет потенциальных потребителей.
5. Построить финансовую модель инвестиционного проекта.
6. Оценить экономическую эффективность и финансовую реализуемость проекта.
7. Проанализировать риски проекта.

Объектом работы выступает общество с ограниченной ответственностью «Колизей».

Выпускная квалификационная работа включает в себя две главы. В первой главе освещаются теоретические основы оценки эффективности инвестиционных проектов, методы финансирования проектов и дана характеристика проекта, проводится сравнение отечественных и зарубежных технологий в области инвестиционного проектирования. Так же представлена характеристика ООО «Колизей», анализируется его финансово–хозяйственная деятельность.

Во второй главе выполняется расчет потребности в инвестициях и эффектов от реализации для ООО «Колизей». Производится оценка экономической эффективности и финансовой реализуемости проекта.

В результате проведен анализ финансово–хозяйственной деятельности предприятия, определены варианты реализации проекта. Произведены, расчеты, подтверждающие экономическую эффективность проекта. Результат работы рекомендуется использовать при внедрении данного проекта на исследуемом предприятии.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТИРОВАНИЯ

1.1 Понятие и сущность инвестиционного проекта

Термин «инвестиции» в экономическую теорию и практику пришел из английского языка – «to invest» (вкладывать). Под инвестициями обычно понимают поток вложений денежных средств (cashflow) с определенной целью, отвлеченных от непосредственного потребления.

Согласно закону от 25.02.1999 г. № 39–ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации», понятие «инвестиции» можно охарактеризовать как денежные средства, целевые банковские вклады, паи, акции и другие ценные бумаги, технологии, машины, оборудование, лицензии, в т. ч. и на товарные знаки, любое другое имущество или имущественные права, интеллектуальные ценности, вкладываемые в объекты предпринимательской и других видов деятельности в целях получения прибыли (дохода) или достижения положительного экономического или иного эффекта [1].

Согласно определению инвестиции могут осуществляться в виде: целевых вкладов, оборотных средств, паев, долей в уставном фонде предприятия, ценных бумаг, кредитов, займов, залогов, земли, зданий, машин и оборудования, имущественных прав. Следовательно, инвестиции реализуются в трех основных формах: материальной, денежной, нематериальной.

На макроэкономическом уровне значение инвестиций проявляется в следующих направлениях: осуществление расширенного воспроизводства, ускорение научно–технического прогресса, обеспечение отраслевой сбалансированности общественного производства, осуществление решения социальных проблем, обеспечение охраны природной среды, обеспечение национальной безопасности государства.

На микроэкономическом уровне значение инвестиций заключается в обеспечении решения таких задач: повышение технического уровня производства, повышение качества продукции; обеспечение конкурентоспособности предприятия, получение дополнительной прибыли путем осуществления финансовых инвестиций, проведение природоохранных мероприятий.

К основным признакам инвестиций относятся [2]:

- потенциальная способность инвестиций приносить доход;
- определенный срок вложения средств;
- целенаправленный характер вложения капитала в объекты и инструменты инвестирования;
- использование разных инвестиционных ресурсов, характеризующихся спросом, предложением и ценой;
- наличие риска вложения капитала.

На макроэкономическом уровне значение инвестиций проявляется в следующих направлениях:

- осуществление расширенного воспроизводства;
- ускорение научно–технического прогресса;
- обеспечение сбалансированности общественного производства;
- осуществление решения социальных проблем;
- обеспечение охраны природной среды;
- обеспечение национальной безопасности государства.

Потребность в инвестициях предприятиям помогают определять маркетинговые исследования. Для этого маркетологи предприятий ставят перед собой и отвечают на следующие вопросы:

- на каком уровне находится предприятие на рынке;
- каковы перспективы сохранения и увеличения темпов производства продукции;
- какова конкурентоспособность продукции на рынке;

- каковы тенденции в производстве данной продукции;
- конкуренты предприятия и т.д.

В следствие этого специалисты предприятия оценивают результаты предыдущих инвестиций в производство, дают рекомендации высшему управленческому звену о начале инвестиционного процесса по переходу на новый вид продукции или о необходимости усовершенствования выпускаемой.

Происходит трансформация объекта инвестиций из ресурсной формы во вложения в процессе реализации инвестиций. В результате использования вложений формируется доход, являющийся источником инвестиционных ресурсов для следующего цикла.

Реализация инвестиций становится возможной при совпадении экономических интересов участников инвестиционного процесса. Поэтому рассматриваемые отношения выступают как совокупность экономических связей, характеризующихся определенными свойствами. Они выражают отношения субъектов воспроизводства, обладающих юридической и экономической самостоятельностью, проявляющих взаимную заинтересованность в осуществлении инвестиций [2].

Согласно статье 1 Федерального закона «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» инвестиционная деятельность – это вложение инвестиций и осуществление практических действий в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта [1].

Любой инвестиционный проект связан с затратами на его осуществление и разрабатывается для получения определенных выгод. Инвестиционный проект – это обоснование экономической целесообразности объемов и сроков осуществления капитальных вложений, в т. ч. необходимая проектно–сметная документация и описание практических действий по выполнению инвестирования [4, с.24].

Период времени, за который реализуются цели проекта, называется жизненным циклом инвестиционного проекта, который часто определяют по денежному потоку – от первых инвестиций до последних поступлений денежных средств [17, с.14].

1. Прединвестиционная:

- выбор и предварительное обоснование замысла;
- инновационный, патентный и экономический анализ объекта;
- предварительное согласование инвестиционного замысла с федеральными, региональными и местными органами власти;
- предварительный выбор организационно–правовой формы предприятия для реализации проекта;
- предварительное изучение спроса на продукцию или услуги;
- предварительная оценка коммерческой эффективности;
- подготовка документации на проектно–изыскательские работы;
- проведение маркетингового исследования;
- мероприятия по охране окружающей среды;
- сметно–финансовая документация (оценка издержек, расчет капитальных затрат, объема продаж, потребности в оборотных средствах, источники финансирования, оформление кредитов);
- оценка рисков;
- планирование сроков проекта;
- формулирование условий прекращения реализации проекта.

2. Инвестиционная:

- аренда или приобретение земельного участка;
- подготовка контрактной документации;
- инженерно – техническое проектирование;
- строительно–монтажные и пусконаладочные работы;
- набор, отбор и обучение кадров.

3. Эксплуатационная:

- оценка финансово–экономических показателей;
- эксплуатация объекта;
- сертификация продукции;
- создание дилерской сети;
- создание центра сервисного обслуживания и ремонта;
- анализ финансовых показателей.

Схема инвестиционного проекта представлена на рисунке 1:

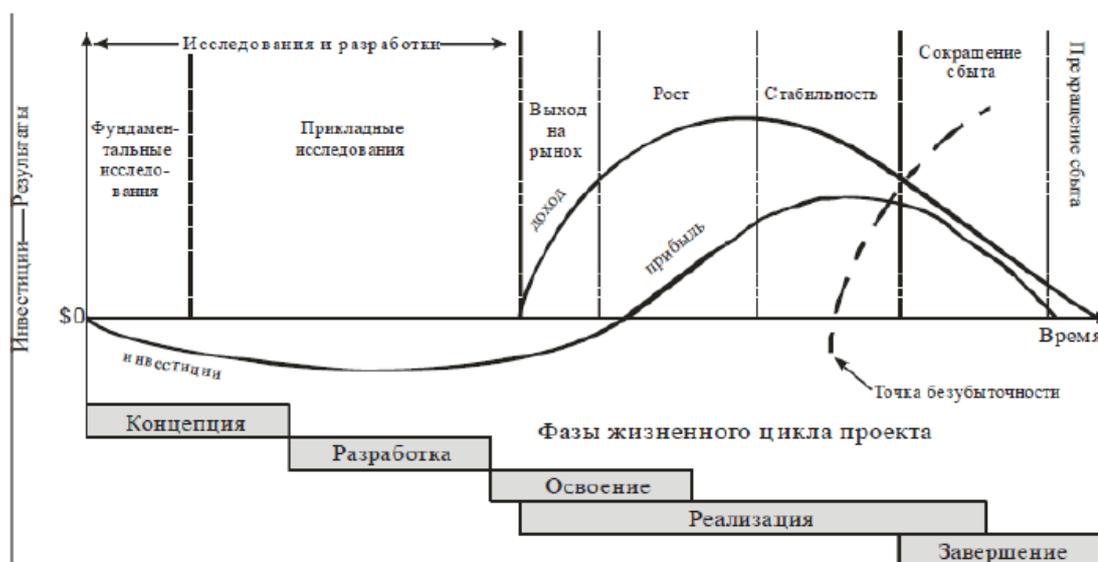


Рисунок 1 – Жизненный цикл проекта

На прединвестиционной фазе разработки проекта должны быть практически завершены все НИОКР, в этом случае с достаточной степенью уверенности устраняется фактор неопределенности относительно основных технических параметров проекта.

Начальные этапы реализации проекта, как правило, характеризуются отрицательной величиной чистого денежного потока, т. к. происходит инвестирование денежных средств. Затем по мере роста доходов по проекту величина денежного потока становится положительной.

Оценка предстоящих затрат и результатов при определении эффективности инвестиционного проекта осуществляется в пределах расчетного периода,

продолжительность которого должна охватывать весь жизненный цикл разработки и реализации проекта вплоть до его прекращения и принимается с учетом [17, с.205]:

- степени исчерпанности сырьевых запасов и других ресурсов;
- прекращения производства в связи с изменением требований (норм, стандартов) к производимой продукции, технологии производства или условиям труда на этом производстве;
- отсутствия потребности рынка в продукции в связи с ее моральным устареванием или потерей конкурентоспособности;
- износа основной части основных средств;
- окончания срока аренды земельного участка, зданий, сооружений и др.

Основными признаками инвестиционной деятельности являются: необратимость, обусловленная временной потерей потребительской ценности капитала (например, ликвидности); ожидание увеличения исходного уровня благосостояния; неопределенность, связанная с отнесением результатов на относительно долгосрочную перспективу.

Принято выделять следующие виды инвестиций:

- материальные (реальные) инвестиции, связанные с приобретением материальных ценностей (сырье, материалы, оборудование, недвижимость);
- финансовые (номинальные) инвестиции, связанные с вложением капитала в акции, облигации, другие ценные бумаги, в уставные фонды других предприятий;
- нематериальные инвестиции, связанные с приобретением прав пользования природными ресурсами, объектами промышленной интеллектуальной собственности и иных аналогичных прав, а также вложения капитала в проведение НИР, повышение квалификации персонала, другие виды интеллектуальных инвестиций.

В реальной жизни инвестирование, как правило, носит смешанный характер, что должно учитываться при оценке экономической эффективности [19].

С точки зрения затрат инвестиции характеризуют направления вложений и выступают как объекты инвестиционной деятельности. Они включают: основной капитал; оборотный капитал; ценные бумаги и целевые денежные вклады; нематериальные активы.

Инвестиционная деятельность является необходимым условием кругооборота средств хозяйствующего субъекта, поэтому любой вид предпринимательской деятельности включает в себя процессы основной хозяйственной и инвестиционной деятельности.

«Субъектами инвестиционной деятельности, осуществляемой в форме капитальных вложений, являются инвесторы, заказчики, подрядчики, пользователи объектов капитальных вложений и другие лица» – определено Федеральным законом «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» [1].

Любой инвестиционный проект связан с затратами на его осуществление и разрабатывается для получения определенных выгод. Инвестиционный проект – это обоснование экономической целесообразности объемов и сроков осуществления капитальных вложений, в т. ч. необходимая проектно–сметная документация и описание практических действий по выполнению инвестирования [4].

1.2 Цели, задачи инвестиционной деятельности

Системы целей в инвестиционном проектировании, как правило, имеют иерархическую структуру и содержат процедуры поиска компромиссных решений, согласующих цели основных участников проекта.

Цель инвестиций является сложным объектом, который можно представить в виде логического дерева.

В вершинах этого дерева располагаются логические конструкции для проверки условий достижения или достижимости локальных целей.

Формализованное представление таких конструкций осуществляется на различных уровнях инвестиционной деятельности. На практике системы целей позволяют сформировать и обосновать рациональные инвестиционные решения.

Проектирование системы целей во многом зависит от мотивации инвестора. В условиях рыночной экономики участники инвестиционного проекта свободны в выражении своих выгод и интересов, если они учитывают действующие нормы права и этики. Мотивация инвестора сама является динамической сущностью, которая способна изменяться во времени и объясняться, например, следующими причинами: проявлением «животного чувства» (Кейнс), стремлением перейти к новому более высокому стандарту жизни (Фридман), желанием провести экспериментальные проверки новых теоретических построений (Сорос).

Исследователи инвестиционного цикла, как субъекты капиталовложений, для обеспечения своих долгосрочных выгод заинтересованы в обеспечении своего успеха.

Главная цель инвестиционного проекта всегда определяет его содержание и представляет собой идею и концепцию вложения ресурсов. С учетом поставленной задачи формируются направления поиска и альтернативные способы реализации и оценки возможностей в достижении целей. На основании этой идеи могут разрабатываться промежуточные цели инвестиционных проектов, достижение которых имеет важность в решении поставленной задачи.

Традиционно для каждого инвестпроекта главная цель состоит в достижении прибыли. Она непосредственно связана со способами и методами достижения результата и представляет собой древовидную структуру иерархических взаимосвязей:

- между участниками и их деятельностью;
- заданными задачами и критериями оценки их результативности;
- отдельными компонентами проекта.

Основной целью инвестиционного проекта является всегда получение прибыли при условии минимальных вложений в организационные и производственные компоненты.

Важно, что показатели оценки инвестиционного проекта должны быть выражены в измеримых результатах, а способы их достижения определены в четких и ясных для понимания смыслах и определениях. Имеет значение и определение области допустимых решений. Иначе говоря, вы должны четко понимать и видеть предельно возможные границы будущей деятельности, учитывать существующие и потенциальные ограничения. Это касается не только существующих на момент разработки документа ограничений, но и таких, которые с высокой вероятностью могут возникнуть в период реализации проекта и оказать существенное влияние на достижение результата. Основные показатели оценки инвестиционных проектов выражаются всегда в таких критериях, как срок окупаемости и простая норма прибыли. Первый критерий (срок окупаемости) показывает, за какой период деятельности вложенные средства начнут давать реальную положительную отдачу. Это напрямую связано с простой нормой прибыли, заложенной в качестве значимой компоненты на разных этапах реализации проекта.

По сути и содержанию этот критерий аналогичен коэффициенту рентабельности капитальных и текущих вложений, который показывают, в течение какого срока при минимальных или средних значениях окупаются сделанные вложения. Недостатком этого метода принято считать невозможность реальной оценки обесценивания денежных средств в процессе реализации инвестпроекта. Но такой способ на сегодня наиболее полно соответствует условиям, по которым производится оценка и могут быть измерены основные критерии инвестиционных проектов в их денежном выражении.

Здесь важно понимать, что пределы области допустимых решений для управления проектом имеют ряд ограничений. Основными ограничивающими факторами служат время реализации, выделенный на достижение целей бюджет,

качество и количество ожидаемого запланированного результата. Возможно применение и других ограничений, имеющих значение для инвестора. Нужно отметить, что ограничивающие критерии могут изменяться в зависимости от времени и реальной экономической ситуации в стране реализации инвестиционного проекта.

Общий прогноз считается реальным, если основная цель инвестиционного проекта достижима на каждом из его этапов, и это подкреплено точными экономическими расчетами. Прогнозы должны быть сделаны на основании реальных экономических показателей с учетом предельно допустимых отклонений на прогнозируемый период реализации.

Осуществляя инвестиции, в рамках реализации инвестиционных проектов субъекты инвестиционной деятельности решают множество различных задач, преследуя собственные интересы. Поскольку перечень этих задач чрезвычайно обширен, рассмотрим основные задачи, решаемые при реализации инвестиционных проектов в масштабе предприятия.

В результате эффективной реализации инвестиционного проекта предприятие может увеличить производственный потенциал – за счет обновления, качественного совершенствования и количественного увеличения основных фондов, повышения технического уровня и эффективности производства и управления. Таким образом решается первая из основных задач в рамках реализации инвестиционных проектов.

При осуществлении инвестиций всегда имеется неопределенность, связанная с возможностью возникновения в ходе осуществления проекта неблагоприятных ситуаций. Неполнота или неточность информации об объемах и ценах реализации продукции, о ценах приобретаемого сырья и материалов, оборудования, комплектующих и т.д., а также об объемах и сроках осуществления вложений приводит к увеличению степени риска при осуществлении инвестиционных проектов. Поскольку рыночная среда характеризуется изменчивостью и непредсказуемостью (неопределенностью конъюнктуры и перспектив рынка) и в

условиях рынка риск практически неизбежен (это в наибольшей степени относится к инвестициям, отдача от которых может произойти через несколько лет), постольку при принятии решений по направлению вложений, по реализации конкретного инвестиционного проекта необходимы всесторонний анализ и обоснование проекта, позволяющие существенно снизить степень риска инвестиций и связанные с ним возможные финансовые, имущественные и другие потери. В связи с этим возникает необходимость решать вторую задачу – минимизация риска инвестиций при осуществлении инвестиционного проекта.

Третья задача – достижение наибольшей финансовой отдачи (финансовой производительности). Основным итоговым показателем эффективности хозяйственной деятельности предприятия, в том числе инвестиционной, является полученный доход. Получение дохода является необходимым условием развития и повышения эффективности производства, которое в значительной мере зависит от вложенного капитала и эффективности его использования.

Оптимизация инвестиционных вложений – это четвертая задача. Эта задача непосредственно связана с задачей получения максимальной отдачи инвестиций. Отдача инвестиционных вложений в различные сферы производственно-хозяйственной деятельности в различных регионах страны, в международные проекты существенно различается, поэтому особенно важно не только обеспечить эффективность отдельного производственно-инвестиционного проекта, но и оптимизировать распределение инвестиций в развитие экономики регионов, отраслей, страны в целом с учетом международной кооперации производства и хозяйствования. Рассмотренная оптимизация относится в большей мере к государственному сектору экономики, а также к крупным инвестиционным, финансовым и производственным организациям. Отдача инвестиций различных юридических и физических лиц в акции и ценные бумаги зависит от политики формирования их портфеля.

Пятая задача, подлежащая решению при реализации проекта на предприятии – обеспечение финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия.

Реализация крупных инвестиционных проектов предполагает отвлечение значительных финансовых средств на достаточно длительный период времени, что может привести к снижению платежеспособности предприятий и даже к банкротству. Кроме того, при осуществлении крупных инвестиционных проектов предприятие, как правило, привлекает заемные средства, что при значительной доле заемных средств в структуре активов предприятия может привести к снижению его финансовой устойчивости в будущем. В связи с этим при формировании источников инвестирования, принятии условий "кредитования, оценке эффективности и сроков реализации инвестиционных проектов необходимо проводить глубокий анализ и осуществлять корректное прогнозирование финансовой устойчивости предприятия на всех этапах и фазах их осуществления.

Ускорение реализации инвестиционных проектов – шестая задача, решаемая на предприятии. Фактор времени в реализации инвестиционного проекта играет особо важную роль. Ускорение реализации инвестиционных проектов позволяет существенно снизить степень риска при их осуществлении. Сокращение времени реализации инвестиционных проектов ускоряет отдачу вкладываемых инвесторами финансовых средств и других капиталов за счет ускорения выпуска продукции и ее реализации. При этом уменьшаются сроки пользования кредитом и другими заемными средствами, а следовательно, процентные выплаты по кредиту. Кроме этого, ускоряется накопление амортизационных средств и прибыли, которые являются источниками дальнейшего развития и технического совершенствования производства.

Основные задачи, решаемые в рамках реализации инвестиционных проектов, взаимосвязаны между собой и в целом направлены на решение главной задачи – увеличение эффективности инвестиционной деятельности.

До сих пор не существует единой общепризнанной методики анализа инвестиционных проектов. Каждый инвестор волен выбирать те или иные методы анализа проектов. Многие инвестиционные компании используют собственные

методики оценки эффективности инвестиционных проектов и отбора их для финансирования. Однако еще в 30–е годы был разработан ряд методов оценки инвестиционных проектов. С помощью этих методов рассчитываются показатели эффективности инвестиций. В той или иной степени все современные методики оценки инвестиций используют эти показатели.

1.2.1 Оценка эффективности инвестиций. Сравнение отечественных и зарубежных технологий инвестиционного проектирования

Переход России к рыночной системе экономических отношений порождает множество, связанных с этим проблем, среди которых одно из главенствующих положений занимают проблемы инвестирования. Без создания заинтересованности потенциальных инвесторов в расширении объемов вложений в отечественную экономику в принципе невозможно решить задачи формирования устойчивых хозяйственных связей, развития производства, повышения благосостояния граждан, возрождения авторитета страны на мировой арене. В связи с этим, особое значение приобретают различные методы оценки и обоснования инвестиционных проектов и решений, применяемых индивидуальными, корпоративными и институциональными инвесторами. Корректное использование этих методов, осознанный выбор направлений инвестирования обеспечивают достаточно достоверную оценку ожидаемых последствий их реализации.

Содержание той или иной методики обусловлено природой ее происхождения, поэтому целесообразным было бы рассмотреть предпосылки становления зарубежного и отечественного опыта инвестирования проектов.

Первым и наиболее существенным отличием является экономическое положение стран в период инвестиционного развития. Если методы проектного анализа за рубежом основывались на рыночных отношениях, возникновение отечественных подходов сдерживалось централизованной системой. Полное

подчинение государственной власти искореняло мотивы населения инвестировать. Однако даже с падением железного занавеса последствия тоталитаризма сдерживали процесс выработки новых методик и рекомендаций по оценке эффективности капиталовложений.

Во-вторых, в то время как дух предпринимательства почти полностью охватил западные страны, способствуя развитию бизнеса и заставляя инвесторов ориентироваться на проекты все большего масштаба, отечественные инвесторы с опаской подходили к данному вопросу, финансируя менее серьезные проекты.

Третьим отличием выступает то, что степень использования компьютерных технологий и понимания необходимости их применения в России и за рубежом не являлась и до сих пор не является одинаковой. Использование техники в расчетах, а также создание специализированных программ уже давно позволяет западным специалистам минимизировать затраты и использовать материальный и временной ресурсы максимально эффективно.

Отличаются же методики проведением финансовой оценки, где фигурируют разнообразные коэффициенты и показатели, а также тем, что значимость написания того или иного раздела бизнес-плана в каждом подходе разная.

Оценка эффективности проекта, согласно иностранным методикам, является более комплексной и всесторонней, нежели согласно российским рекомендациям. Важным является и то, что западные методики принимают во внимание социальный и экологический факторы, имеющие сегодня, как критерии развитости общества, довольно высокую значимость.

Международная практика оценки эффективности инвестиций основана на ряде принципов [4, с. 48]:

1. эффективность использования инвестируемого капитала оценивается путем сопоставления денежного потока, который формируется в процессе реализации инвестиционного проекта, и исходной инвестиции. Проект признается эффективным, если обеспечивается возврат исходной суммы инвестиций;

2. инвестируемый капитал и денежный поток приводятся к определенному расчетному году (который, как правило, предшествует началу реализации проекта);
3. процесс дисконтирования капитальных вложений и денежных потоков осуществляется по различным ставкам дисконта в зависимости от особенностей инвестиционных проектов.

Оценка эффективности инвестиционных проектов проводится двумя этапами [18].

Первый этап – расчет показателей эффективности проекта. Цель этого этапа – экономическая оценка проектных решений и создание необходимых условий для поиска инвесторов. Если коммерческая эффективность оказывается приемлемой, то можно переходить ко второму этапу оценки. Оценку коммерческой эффективности проекта можно не производить, если источник и условия финансирования уже известны.

Второй этап осуществляется после выработки схемы финансирования. На этом этапе уточняется состав участников и определяется финансовая реализуемость и эффективность участия в проекте каждого из них.

Методы оценки экономической эффективности делятся на:

1. Статистические.
2. Динамические.

В статистическом методе рассчитываются простые показатели, которые используются в расчетах бухгалтерских данных об инвестиционных затратах и доходах без их дисконтирования во времени. К таким показателям относятся:

- средняя (расчетная) норма прибыли, отражает эффективность инвестиций в виде процентного отношения денежных поступлений к сумме первоначальных инвестиций:

$$ARR = \frac{CF_{cp.}}{IC} \quad (1)$$

где ARR – средняя (расчетная) норма прибыли;

CF_{ср} – средний денежный поток (чистая прибыль) инвестиционного проекта за период его реализации;

IC (Invest Capital) – инвестиционный капитал, первоначальные затраты в инвестиционный проект.

Следовательно, сопоставимость параметров российской и зарубежных экономик позволяет применять указанные методы в России в аналогичных сферах деятельности.

При сравнении данного показателя с минимальной либо средней доходностью инвестора можно сделать примерный вывод о рациональности инвестирования и о том, имеет ли смысл дальнейшее проведение анализа.

- период окупаемости – период, в течение которого денежные потоки, генерируемые инвестиционным проектом, полностью покроют инвестиционные затраты проекта:

$$PP = \frac{Inv_0}{CF} \quad (2)$$

где PP – период окупаемости;

CF – среднее значение денежного потока за период реализации инвестиционного проекта;

Inv₀ – сумма инвестиций в проект.

Срок окупаемости нельзя применить при сравнении проектов с одинаковыми периодами окупаемости и различными сроками жизни.

В динамическом методе рассчитываются дисконтированные показатели оценки эффективности инвестиционных проектов, такие, как:

- чистый дисконтированный доход – разница между приведенными к настоящей стоимости суммой чистого денежного потока за период эксплуатации инвестиционного проекта и суммой инвестиционных затрат на его реализацию:

$$NPV = \sum_{t=0}^T \frac{CF_t}{(1+r)^t} - \sum_{t=0}^T \frac{Inv_t}{(1+r)^t} \quad (3)$$

где NPV – чистый дисконтированный доход;

CF – чистый годовой поток денежных средств от реализации инвестиционного проекта;

Inv – сумма инвестиционных затрат;

r – дисконтная ставка;

T – продолжительность периода действия проекта;

t – шаг расчета.

Чистый дисконтированный доход является единственным показателем, который обладает свойством аддитивности, т.е. можно суммировать значения показателя по разным проектам.

- индекс доходности – отношение суммы элементов денежного потока от операционной деятельности к абсолютной величине суммы элементов денежного потока от инвестиционной деятельности:

$$PI = \sum_{t=0}^T \frac{CF_t}{(1+r)^t} / \sum_{t=0}^T \frac{Inv_t}{(1+r)^t} \quad (4)$$

где PI – индекс доходности;

CF – чистый годовой поток денежных средств от реализации инвестиционного проекта;

Inv – сумма инвестиционных затрат;

r – дисконтная ставка;

T – продолжительность периода действия проекта;

t – шаг расчета.

Чем выше значение, тем больше отдача с каждого вложенного рубля.

- дисконтированный срок окупаемости – период времени от начала финансирования проекта до момента, когда разность между накопленной суммой

дисконтированных доходов и дисконтированными затратами по проекту принимает положительное значение:

$$DPP = \sum_{t=0}^T \frac{CF_t}{(1+r)^t} \geq \sum_{t=0}^T \frac{Inv_t}{(1+r)^t} \quad (5)$$

где DPP – дисконтированный срок окупаемости;

CF – чистый годовой поток денежных средств от реализации инвестиционного проекта;

Inv – сумма инвестиционных затрат;

r – дисконтная ставка;

T – продолжительность периода действия проекта;

t – шаг расчета.

- внутренняя норма доходности – такая ставка дисконтирования, при которой проект становится безубыточным, т.е. чистый дисконтированный доход обращается в ноль:

$$\sum_{t=0}^T \frac{CF_t}{(1+IRR)^t} = \sum_{t=0}^T \frac{Inv_0}{(1+IRR)^t} \quad (6)$$

где IRR – внутренняя норма доходности;

CF – чистый годовой поток денежных средств от реализации инвестиционного проекта;

Inv – сумма инвестиционных затрат;

r – дисконтная ставка;

T – продолжительность периода действия проекта;

t – шаг расчета.

В основу оценок эффективности инвестиционных проектов положены следующие основные принципы [6]:

- рассмотрение проекта на протяжении всего его жизненного цикла (расчетного периода) – от проведения прединвестиционных исследований до прекращения проекта;

- моделирование денежных потоков;

- сопоставимость условий сравнения различных проектов (вариантов проекта);

- принцип положительности и максимума эффекта. Чтобы инвестиционный проект был признан эффективным, необходимо, чтобы эффект реализации проекта был положительным; при сравнении альтернативных инвестиционных проектов предпочтение должно отдаваться проекту с наибольшим значением эффекта;

- учет фактора времени. Должны учитываться динамичность (изменение во времени) параметров проекта; разрывы во времени (лаги) между производством продукции или поступлением ресурсов и их оплатой; предпочтительность более ранних результатов и более поздних затрат;

- учет только предстоящих затрат и поступлений;

- сравнение "с проектом" и "без проекта". Оценка эффективности инвестиционного проекта должна производиться сопоставлением ситуаций не "до проекта" и "после проекта", а "без проекта" и "с проектом";

- учет всех наиболее существенных последствий проекта (внешние эффекты, общественные блага);

- учет наличия разных участников проекта, несовпадения их интересов;

- многоэтапность оценки. Любой проект предполагает большое количество этапов: обоснование инвестиций, ТЭО, выбор схемы финансирования, экономическая оценка. Эффективность каждого этапа определяется отдельно;

- учет влияния на эффективность инвестиционного проекта потребности в оборотном капитале;

- учет влияния инфляции, когда во время реализации проекта происходят изменения цен на продукцию и ресурсы;

- учет влияния рисков, сопровождающих реализацию проекта.

В век технологий, программно–вычислительной техники появилось множество программных продуктов и средств, которые расширяют возможности эффективности инвестиционных проектов. Это такие программы, как «COMFAR» (Computer Model for Reporting), «PROSPIN» (Project profile screening and preappraisal information system), «Project Expert», «Альт–Инвест», «Инвестор», «ТЭО Инвест», «Uniground». Оценку программных продуктов данного направления целесообразно проводить по следующим критериям [3, с.385].

Project Expert позволяет выполнить оценку рисков с помощью следующих методов:

- анализ чувствительности;
- анализ безубыточности;
- сценарного анализа.

При использовании анализа чувствительности риск рассматривается как степень чувствительности показателей реализации проекта к изменению условий его функционирования. В качестве показателя используют чистый дисконтированный доход или период окупаемости, а в качестве факторов, оказывающих на показатели влияние, – объем продаж, цену, издержки и др. Анализ чувствительности позволяет найти предельные отклонения факторов от заданных значений, при которых проект сохранит эффективность.

Цель анализа безубыточности – нахождение минимального объема сбыта. В Project Expert решается задача определения точки безубыточности для каждого вида продукции в любом периоде и определяется объем продаж, который покрывает все издержки.

При создании и оценке проекта аналитик должен найти наилучший вариант его развития. В Project Expert предусмотрено быстрое создание некоторого числа вариантов развития предприятия для сравнения и выбора наилучшего с помощью метода сценариев. Для моделирования нового варианта достаточно задать относительную величину отклонений исходных данных [21, с. 52–57]. Благодаря

трем перечисленным методам оценки из числа альтернативных проектов выбирается самый эффективный, с наименьшей степенью риска.

1.3 Общая характеристика предприятия и его финансовый анализ

В настоящее время при изменяющихся условиях экономики организации всеми силами стараются удержаться на рынке и иметь прибыль. Спортивные клубы в последние годы набирают большую популярность, тем самым увеличивается и их конкурентоспособность. Каждые полгода открывается новый фитнес-клуб и привлекает все большее число клиентов. Однако вместе с новичками существуют и клубы, которые давно ведут свою деятельность и подстраиваются под изменяющиеся условия жизни [11].

Фитнес клуб «Колизей» – популярный тренажерный зал Челябинска. Предлагает фитнес для женщин и мужчин по следующим направлениям: персональные тренировки, тренировки в тренажерном зале, тренировки смешанного формата, танцевальные направления, силовые направления и т.д.

ООО «Колизей» придерживается демократичного подхода к политике ценообразования. При формировании ценовой стратегии фитнес клуб придерживался утверждения: «Фитнес должен быть доступным!», что послужило основой в оптимизации расходов компании в поиске надежных поставщиков качественного, спортивного оборудования и подборе квалифицированного персонала. Оптимальное соотношение цены и качества предоставляемых услуг – вот приоритетное направление развития сети.

Финансирование «Колизей» – это частные вложения, иностранные инвесторы. Оптимизируя расходы, фитнес-клуб тратит средства только на самое важное: привлечение клиентов и качественное оказание фитнес-услуг, а именно – залы, тренажеры, персонал.

Организационно–правовая форма предприятия ООО «Колизей» – общество с ограниченной ответственностью. Структура ООО «Колизей» имеет функциональный принцип построения.

Персонал клуба «Колизей» состоит из 45 человек: управляющий, начальник отдела продаж, координатор групповых программ, координатор водных программ, координатор тренажерного зала, начальник АХЧ, бухгалтер, 8 менеджеров по продажам, 3 администратора ресепшн, 8 инструкторов групповых программ, 12 персональных тренеров тренажерного зала, 2 дежурных тренера, служба клининга. В фитнес–клубе применяется разновидность повременной формы оплаты труда – почасовая. В этом случае заработок работника определяют путем умножения часовой (дневной) ставки оплаты труда на число фактически отработанных часов (дней). С целью усиления заинтересованности работников в результатах своего труда в организациях широко применяются различные формы материального стимулирования за количественные и качественные достижения в работе в виде премий.

Стоимость карты в фитнес клуб зависит от ее разновидности и действующих акций и может составлять от 14 000 до 3 000 рублей. Карты бывают полные (12 месяцев), на 6 месяцев, на месяц, карта дневная и разовое посещение. Каждый месяц клуб старается запускать новые акции для новых клиентов с выгодными предложениями.

На данный момент в клубе занимается около 7 000 клиентов. Так же клуб имеет потенциальных клиентов и расторгнутых.

К административно–управленческим подразделениям клуба относятся:

- коммерческий департамент;
- фитнес департамент;
- административный департамент;
- департамент по операционной деятельности;
- департамент развития бизнеса [9].

Основными источниками правового регулирования деятельности ООО «Колизей» являются: Конституция РФ, Гражданский кодекс РФ, Трудовой кодекс РФ и Федеральный закон «Об обществах с ограниченной ответственностью».

Основная деятельность предприятия – улучшение физического состояния и обеспечения комфорта, включая разноплановые физические тренировки с учётом графика, режима, физиологических возможностей человека.

В соответствии с Уставом целью Общества является извлечение прибыли от предпринимательской деятельности и распределения ее между участниками.

Для реализации целей и задач Общество осуществляет следующие виды деятельности [15]:

- 1) Деятельность для снижения веса и похудения салонов, массажных кабинетов, центров физической культуры.
- 2) Деятельность клубов по фитнесу и бодибилдингу.
- 3) Организация, содействие, подготовка и проведение спортивных мероприятий на открытом воздухе или в закрытом помещении для профессионалов или любителей.
- 4) Деятельность самостоятельных спортсменов и атлетов, судей, хронометражистов, инструкторов, преподавателей, тренеров и т.п.
- 5) Деятельность бань и душевых по предоставлению общегигиенических услуг.
- 6) Деятельность саун, соляриев, салонов для снижения веса и похудения.

Общество обеспечивает работникам безопасные условия труда и несет ответственность в установленном законом порядке за ущерб, причиненный их здоровью и трудоспособности. Работник также несет ответственность за причиненный Обществу ущерб, если нарушает правила технической безопасности.

Проведем финансовый анализ ООО «Колизей». Финансовая отчетность предоставляет данные как о положении фирмы на определенный момент времени, так и об ее операциях в течение некоторого прошедшего периода времени.

Финансовые отчеты могут служить для прогнозирования будущих доходов, дивидендов и свободного денежного потока. С точки зрения инвестора прогнозирование будущего – это значение финансовых отчетов, а с точки зрения менеджера – анализ финансовых отчетов полезен как для того, чтобы предвидеть будущие условия, так и для планирования действий, которые позволят фирме развиваться эффективнее. Из данных таблицы, находящейся в приложении, наблюдаем, что произошло снижение валюты баланса ООО «Колизей». Максимум валюты баланса пришелся на 2016 г. и составил 3 058 000 тыс. руб. На рисунке 2 представлена динамика данной статьи.

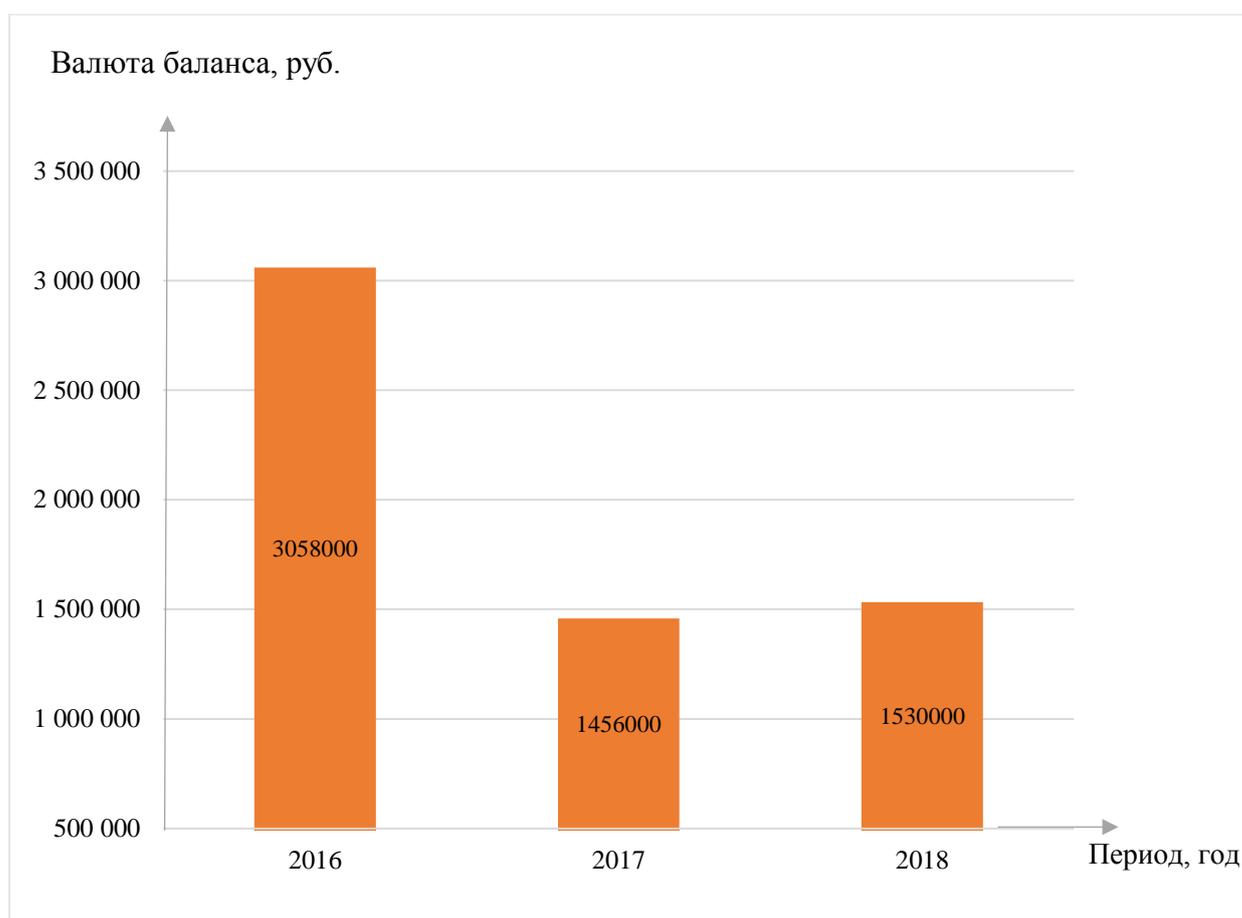


Рисунок 2 – Динамика валюты баланса



Рисунок 3 – Структура актива

Из рисунка 3 видим, что в 2018 году доля внеоборотных активов уменьшилась на 9,8 %. Это свидетельствует о том, что на предприятии, скорее всего, произошло физическое устаревание основных производственных фондов (начислили амортизацию). Основными средствами компании являются в основном тренажеры, спортивное и прочее оборудование и здание.

Доля оборотных активов, напротив, выросла. Увеличение данного показателя свидетельствует о большом количестве запасов, который значительно вырос после резкого падения в 2017 году. Стоимость запасов увеличилась на 86 000 тыс. руб. (в 22,5 раза). Снижение дебиторской задолженности происходит на фоне увеличения выручки, а это значит, что предприятие смогло удержать своих клиентов–покупателей. Увеличение стоимости ДС на 218 тыс. руб. можно объяснить увеличением запасов, что говорит о том, что предприятие испытывает некоторые финансовые затруднения, так как у него не имеются большие финансовые ресурсы, которые вложены в сверхнормативные запасы. Денежные средства имеют малый вес в активах, что является положительным моментом, так

как средства на счетах и в кассе нужно иметь в наличии в пределах безопасного минимума.

Проанализируем структуру и динамику пассивов (рисунок 4).

В структуре пассивов в 2016 и 2017 годах в абсолютном выражении наибольший удельный вес составили краткосрочные обязательства – 4 196 тыс. руб. и 2 194 тыс. руб., капитал и резервы – –1 092 тыс. руб. и –1 529 тыс. руб., а долгосрочные обязательства – 391 тыс. руб. и 97 тыс. руб. соответственно. Достаточно низкое значение в разделе капитал и резервы свидетельствует о том, что у организации отсутствует собственный капитал (отрицательные чистые активы), это показывает неудовлетворительную структуру баланса в анализируемый период (признаки банкротства). Но в 2018 предприятия уже показывает более положительную динамику, а именно то, что происходит увеличение собственного капитала, что свидетельствует о росте его финансовой устойчивости.

Стоимость уставного капитала и добавочного капитала остались неизменными.

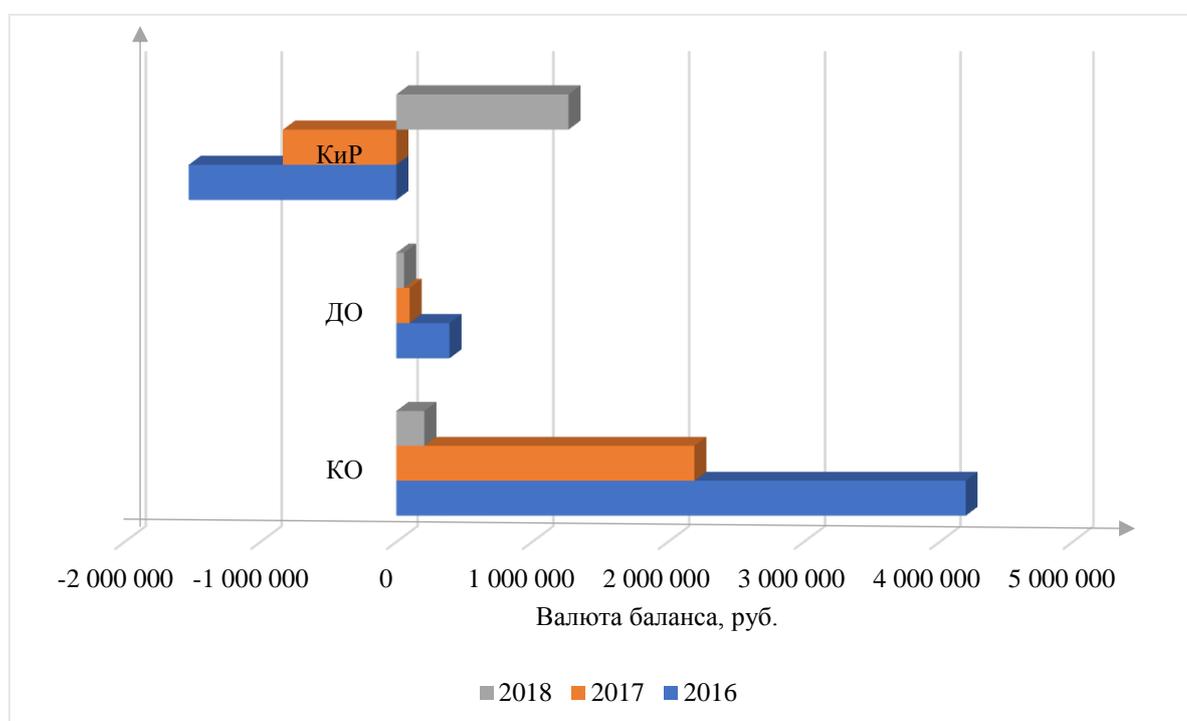


Рисунок 4 – Структура пассива

Уменьшение долгосрочных обязательств является отрицательной тенденцией, так как у предприятия уменьшились долгосрочные источники финансирования. В 2018 году было снижение самого раздела долгосрочных обязательств на 40 тыс. руб. (41,24%), так и долгосрочных заемных средств, которые составили 57 тыс. руб.

В V разделе в 2018 г. уменьшилось на 927 тыс. руб. (42,25 %). Наибольшее влияние на снижение стоимости данного раздела оказали статьи кредиторская задолженность и краткосрочные заемные средства на 406 тыс. руб. (30,01%) и на 521 тыс. руб. (61,95%) соответственно. С одной стороны, это может свидетельствовать о, как минимум, нерациональности управления пассивами. Предприятие снижает объемы присутствующих в балансе сумм долгосрочных кредитов. Это также весьма тревожный показатель как с позиций зависимости от привлеченных источников средств, так и с точки зрения перспективной платежеспособности фирмы.

Таким образом, выявлены основные изменения в активах и пассивах:

1. Доля итога по разделу I в 2018 г. уменьшилась на 36,97 %, что является негативной тенденцией.
2. Увеличились денежные средства на 218 000 тыс. руб., что положительно влияет на ликвидность предприятия.
3. Изменение пассивов обусловлено в большей степени увеличением капитала и резервов предприятия и сокращением краткосрочных обязательств.
4. Оборотные активы в своей сумме не превысили краткосрочные обязательства, что явно свидетельствует о неплатежеспособности компании.

Исходя из горизонтального анализа отчета о финансовых результатах, который можно увидеть в приложении, можно сделать выводы о том, что за 2018 год произошел рост выручки от реализации на 11 388,5 тыс. рублей (33,33 %),

себестоимости на 1 615,5 тыс. руб. (33,33 %), последнее является положительным признаком. Валовая прибыль увеличилась на 9 773 тыс. руб. (33,33 %).

Увеличились управленческие расходы на 9 055 тыс. рублей (33,33 % по сравнению с предыдущим периодом). Прибыль от продаж уменьшилась на 718 тыс. руб. (33,33 %).

В итоге прибыль до налогообложения возросла на 490 тыс. руб. (33,33%). Чистая прибыль уменьшилась на 347 тыс. рублей (33,33%). В 2017 г. чистая прибыль значительно возросла в сравнении с предыдущим годом – увеличилась на 1 131 тыс. руб. (158,8 %).

Проведем расчет и анализ финансовых коэффициентов, чтобы оценить состояние финансово–хозяйственной деятельности предприятия: ликвидности, финансовой устойчивости, деловой активности и рентабельности. Коэффициентный анализ является ключевым методом финансового анализа, поскольку на основе финансово–экономических коэффициентов проводится количественная оценка состояния предприятия. Нормативные значения показателей взяты из учебника В.В. Ковалева «Финансовый анализ».

При анализе ликвидности рассчитаем такие показатели как: коэффициенты текущей, быстрой и абсолютной ликвидности, коэффициент маневренности собственных оборотных средств и др. В таблице 1 сведены итоги расчетов данных показателей.

Таблица 1 – Оценка ликвидности

Показатель	Формула	2016 г.	2017 г.	2018 г.
Коэффициент текущей ликвидности	ОА/КО	0,568	0,501	1,030
Коэффициент быстрой ликвидности	(ОА–З)/КО	0,554	0,499	0,959
Коэффициент абсолютной ликвидности	ДС/КО	0,199	0,00046	0,173
Коэффициент маневренности СОС	ДС/СОС	- 0,462	- 0,001	5,763

Доля СОС в покрытии запасов	СОС/З	- 31,241	- 273,750	0,422
-----------------------------	-------	----------	-----------	-------

Коэффициент текущей ликвидности в 2018 г. показывает, что 1,030 текущих активов приходится на 1 руб. текущих обязательств, в 2017 г. 0,501 текущих активов приходится на 1 руб. текущих обязательств. Это означает, что предприятие может устойчиво расплачиваться с краткосрочными обязательствами (увеличились оборотные активы, которые покрывают краткосрочные обязательства). Данный коэффициент близок к нормативному (1,5–2).

Коэффициент быстрой ликвидности увеличился с 0,499 до 0,959 на 0,46. Это говорит о том, что предприятие не может быстро погашать свои текущие обязательства в случае возникновения трудностей с реализацией продукции, т.е. предприятие не может расплатиться по своим долгам не только с использованием высоколиквидных активов, но и быстрореализуемых. Данный показатель имеет значение в пределах нормативного (0,5–1).

Коэффициент абсолютной ликвидности является наиболее жестким критерием ликвидности предприятия и показывает, какая часть краткосрочных обязательств может быть погашена немедленно [20]. Данный коэффициент увеличился на 0,17 по сравнению с предыдущим, что связано с увеличением денежных средств предприятия. То есть увеличилась способность предприятия погасить свои долговые обязательства быстрореализуемыми и высоколиквидными активами. Данный показатель в пределах значения (0,05 – 0,2).

На рисунке 5 показана динамика трех показателей ликвидности: текущей, быстрой и абсолютной. Графически видно, что в 2017 г. произошел значительный скачок, а к 2018 г. все значения показателей стали ближе к нормативным.

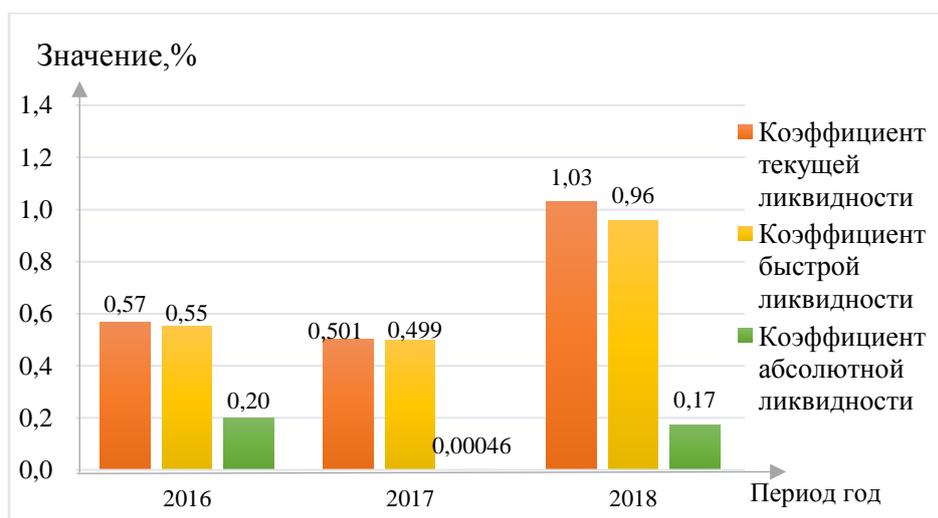


Рисунок 5 – Динамика ликвидности

Доля собственных оборотных средств в покрытии запасов в 2018 г. равна 0,422 %. Она показывает, что 0,422 % стоимости запасов покрывается СОС. Данное значение находится близко к пределам величины нормирования – 0,5.

Другим способом анализа ликвидности является сравнение средств по активу, сгруппированных по степени их ликвидности и расположенных в порядке убывания ликвидности, с обязательствами по пассиву, сгруппированных по срокам их погашения и расположенных в порядке возрастания сроков (таблица 2).

В зависимости от степени ликвидности, то есть скорости превращения в денежные средства, активы предприятия разделяются на следующие группы. Наиболее ликвидные активы (А1) – к ним относятся все статьи денежных средств предприятия и ликвидные краткосрочные финансовые вложения. Быстро реализуемые активы (А2) – дебиторская задолженность, платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты. Медленно реализуемые активы (А3) – статьи раздела II актива баланса, включающие запасы, налог на добавленную стоимость, дебиторскую задолженность (платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты) и прочие оборотные активы. Трудно реализуемые активы (А4) – внеоборотные активы и расходы будущих периодов. Пассивы баланса группируются по степени срочности их оплаты. Наиболее срочные обязательства (П1) – к ним относятся кредиторская

задолженность. Краткосрочные пассивы (П2) – это краткосрочные заемные средства, задолженность участникам по выплате доходов, прочие краткосрочные пассивы. Долгосрочные пассивы (П3) – долгосрочные кредиты и заемные средства. Постоянные пассивы (П4) – статьи раздела III баланса «Капитал и резервы», а также доходы будущих периодов, резервы предстоящих расходов и платежей.

Таблица 2 – Итоги приведенных групп по активу и пассиву

В рублях

А	2017 г.	2018 г.	П	2017 г.	2018 г.	Платежный излишек или недостаток (+/-)	
						2017 г.	2018 г.
А1	1 000	219 000	П1	1 353 000	947 000	1 352 000	728 000
А2	1 094 000	996 000	П2	841 000	320 000	– 253 000	– 676 000
А3	4 000	90 000	П3	97 000	57 000	93 000	– 33 000
А4	357 000	225 000	П4	– 835 000	206 000	– 1 192 000	– 19 000
Б	1 456 000	1 530 000	Б	1 456 000	1 530 000	–	–

При сопоставлении итогов приведенных групп по активу и пассиву баланса можно сделать вывод о том, что предприятие не способно погасить наиболее срочные обязательства за счет наиболее ликвидных активов в 2018 году, а также трудно реализуемые активы – постоянными пассивами. Кроме того, величина платежного недостатка при сравнении наиболее ликвидных активов и наиболее срочных обязательств позволяет сделать вывод о том, что в ближайшее время организации не удастся поправить свою ликвидность.

Таким образом, чтобы повысить чистую прибыль и рентабельность компании нужно: увеличить оборотные активы, снизить объем КЗ за счет ее

реструктуризации путем ее взаимозачета или списания как не востребовавшейся. Предприятие нерационально вкладывает свои средства и неэффективно их использует – это видно по коэффициенту текущей ликвидности. Высокое значение показателя быстрой ликвидности говорит, о необходимости систематической работы с дебиторами для обеспечения быстрого погашения ДЗ.

Коэффициенты финансовой устойчивости отражают структуру капитала предприятия. В таблице 3 отражены значения показателей.

Величина собственных оборотных средств характеризует ту часть собственного капитала предприятия, которая является источником покрытия оборотных активов [12].

Таблица 3 – Оценка финансовой устойчивости

В рублях

Показатель	Формула	2016 г.	2017 г.	2018 г.
СОС	ОА–КО	- 1 812 000	- 1 095 000	38 000
ИФЗ	СОС+КрЗС+КЗ	2 384 000	1 099 000	1 305 000
Коэффициент автономии	СК/Баланс	- 0,50	- 0,57	0,13
Коэффициент концентрации ЗК	ЗК/Баланс	1,50	1,57	0,87
Коэффициент соотношения собственных и заемных средств	СК/ДО+КО	- 0,33	- 0,36	0,16
Коэффициент долгоср. привлечения ЗС	ДО/(ДО+СК)	- 0,34	- 0,13	0,22
Коэффициент обеспечения оборотных активов собственными оборотными средствами	СОС/ ОА	- 0,92	- 1,08	- 0,01
Коэффициент обеспечения запасов собственными источниками формирования	СОС/ З	- 37,98	- 298,00	- 0,21
Коэффициент маневренности СК	СОС/ СК	1,44	1,43	- 0,09
Коэффициент соотношения	ЗК/СК	- 3,00	- 2,74	6,43

собственных и привлеченных средств				
------------------------------------	--	--	--	--

Рост собственных оборотных средств свидетельствует о наращивании имущества предприятия. Основным источником увеличения СОС является прибыль (по форме 2 наблюдаем рост прибыли). Предприятие имеет чистый оборотный капитал, следовательно, действует «золотое правило» финансов: длинные деньги в долгие активы, короткие – в текущие.

Источники формирования запасов в 2018 г. увеличились с 1 099 000 руб. до 1 305 000 руб. на 206 тыс. руб. благоприятный момент. Предприятие финансово неустойчиво, запасы больше, чем СОС, а нормальным считается положительное значение показателя СОС. Запасы – это наименее ликвидная часть оборотных средств, поэтому запасы должны финансироваться за счет собственных (и/или) долгосрочно привлеченных средств. У данного предприятия запасы полностью не покрываются СОС.

Коэффициент автономии или концентрации собственного капитала в отчетном периоде равен 0,13, в предыдущем -0,57. Произошёл рост данного показателя на 0,7. Данные значения коэффициента означают, что предприятие зависит от заемных источников финансирования.

Коэффициент концентрации заемного капитала в 2018 году уменьшился на 0,7 и составил 0,87. Уменьшение данного показателя является благоприятным моментом, так как чем ниже этот показатель, тем меньшей считается задолженность предприятия и тем более стойким будет его финансовое состояние.

В отчетном периоде на каждый рубль собственных средств, вложенных в активы, 6,43 руб. заемные, а в предыдущем на каждый рубль собственных средств -2,74 руб. составляют заемные. Увеличение данного показателя свидетельствует о росте зависимости предприятия от внешних инвесторов и кредиторов, т.е. об уменьшении финансовой устойчивости в долгосрочном периоде.

Соотношение долей собственного и заемного капитала в валюте баланса проиллюстрировано на рисунке 6.

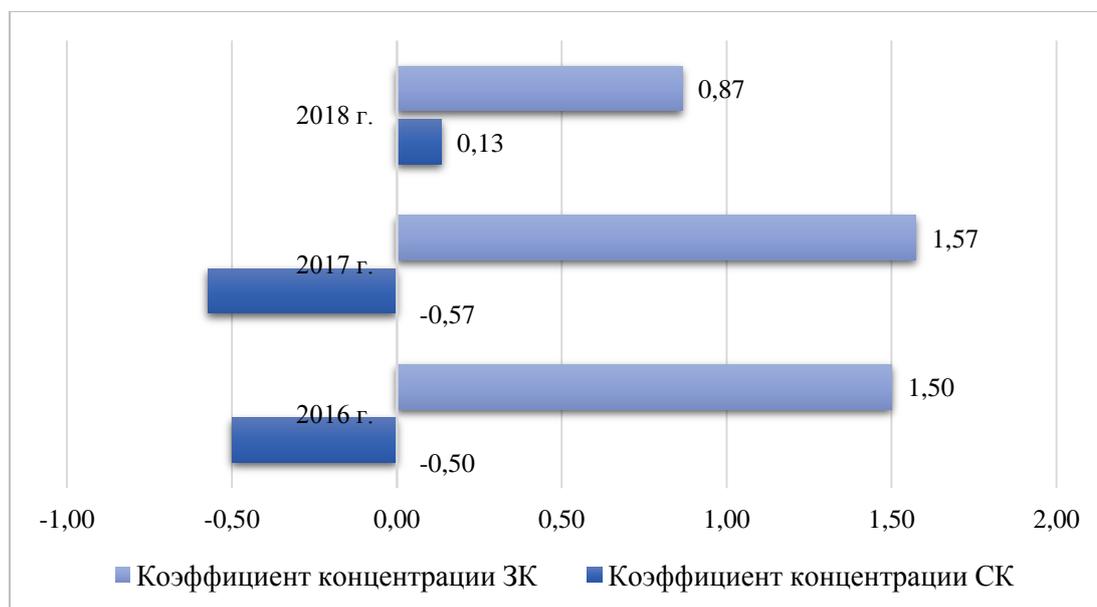


Рисунок 6 – Концентрация собственного и заемного капитала

Проведем анализ деловой активности предприятия, который показывает интенсивность оборачиваемости и оборотов капитала предприятия за тот или иной период. Итоги расчетов приведены в таблице 4.

Таблица 4 – Анализ текущей деятельности

Показатель	Формула	2017 г.	2018 г.
Коэффициент оборачиваемости ОА	$V/\text{ср. ОА}$	10,09	22,88
Коэффициент оборачиваемости СК	$V/\text{ср. СК}$	- 19,27	- 108,63
Коэффициент оборачиваемости ДЗ, дней	$360 * \text{ср. ДЗ}/V$	15	28
Коэффициент оборачиваемости КЗ, дней	$360 * \text{ср. КЗ}/\text{с/с}$	22	25
Продолжительность операционного цикла, дней	$\text{КОдз} + \text{КОз}$	37	54
Коэффициент погашаемости ДЗ	$\text{ср. ДЗ}/V$	0,06	0,031

В 2018 г. 22,88 руб. объема реализованной продукции приходится на 1 рубль средств, вложенных в деятельность предприятия

Значение коэффициента оборачиваемости СК, равное $-108,63$, показывает, что предприятие в течение некоторого периода не получает выручку, то есть она составляет в $108,63$ раз меньшую стоимости собственного капитала. Это является негативным моментом с точки зрения финансовой устойчивости предприятия.

Предприятие предоставляет свою продукцию в рассрочку, равной 28 дням в 2018 г. Оборачиваемость КЗ равна 25 дням. Это означает, что за 25 дней предприятие погасит среднюю величину своей кредиторской задолженности.

Положительным моментом является то, что период оборота ДЗ больше периода оборота КЗ в 2017 г. соответственно, дебиторская задолженность оборачивается быстрее кредиторской задолженности, но в 2018 году оборачиваемость ДЗ становится больше, что говорит об негативной тенденции, но разность в днях практически минимальна. Таким образом за анализируемый период предприятие возвращает свои долги реже, чем получает оплату от покупателей и заказчиков. Дебиторская задолженность оборачивается быстрее оборотных активов, это означает высокую интенсивность поступления на предприятие денежных средств. Абсолютный рост ДЗ оправдан увеличением выручки.

Продолжительность операционного цикла равна 54 дням, т.е. 54 дня часть ДС, вложенных в покупку запасов и рассрочку дебиторов, отвлечена из оборота.

Все показатели оборачиваемости и продолжительности циклов проиллюстрированы на рисунке 7.

Перейдем к последнему анализу основных показателей рентабельности. Результаты расчетов данных показателей приведены в таблице 5.

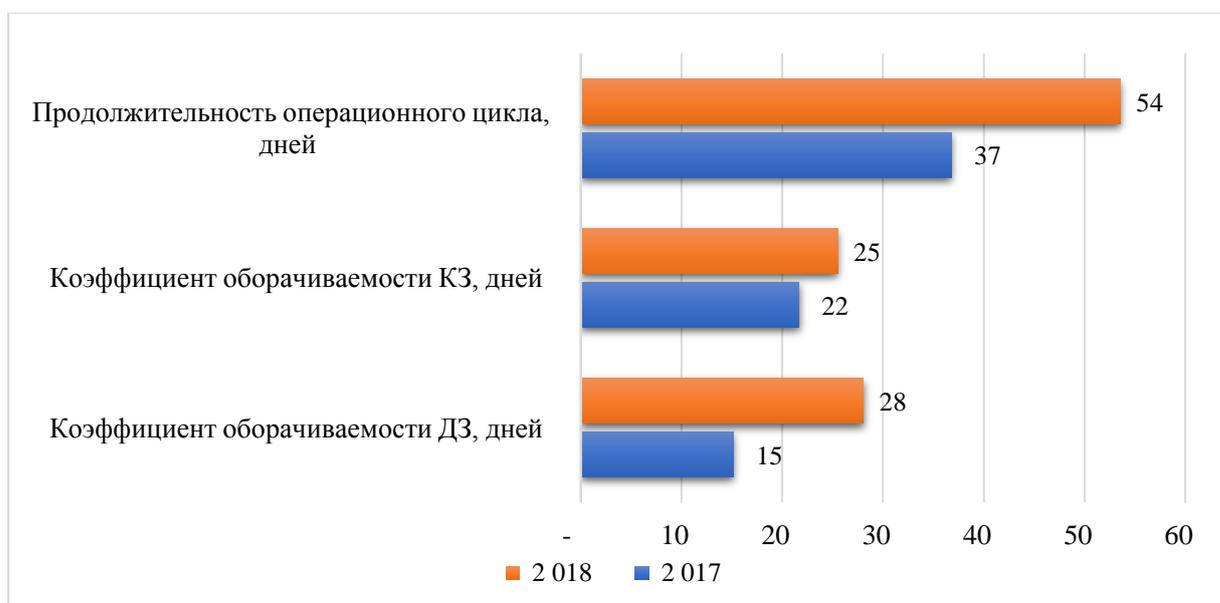


Рисунок 7 – Динамика показателей оборачиваемости и продолжительности циклов

Таблица 5 – Анализ рентабельности

В процентах

Показатель	Формула	2017 г.	2018 г.
Рентабельность авансированного капитала	ЧП/ср.Баланс	0,70	0,31
Рентабельность СК	ЧП/ср.СК	- 3,31	- 0,59
Рентабельность продаж	ЧП/В	3,10	3,05
Рентабельность основной деятельности	Прибыль от продаж/с/с	- 1,72	10,46

Отрасль фитнес-услуг отмечается традиционно низкой рентабельностью и доходностью, особенно на это влияет фактор сезонности, поэтому экономить необходимо на всём. Рентабельность такой отрасли в среднем составляет 1%. Показатели рентабельности фитнес-зала как в 2017 г., так и в 2018 г. демонстрируют низкие значения. Графически динамику рентабельности ООО «Колизей» можно увидеть на рисунке 8.

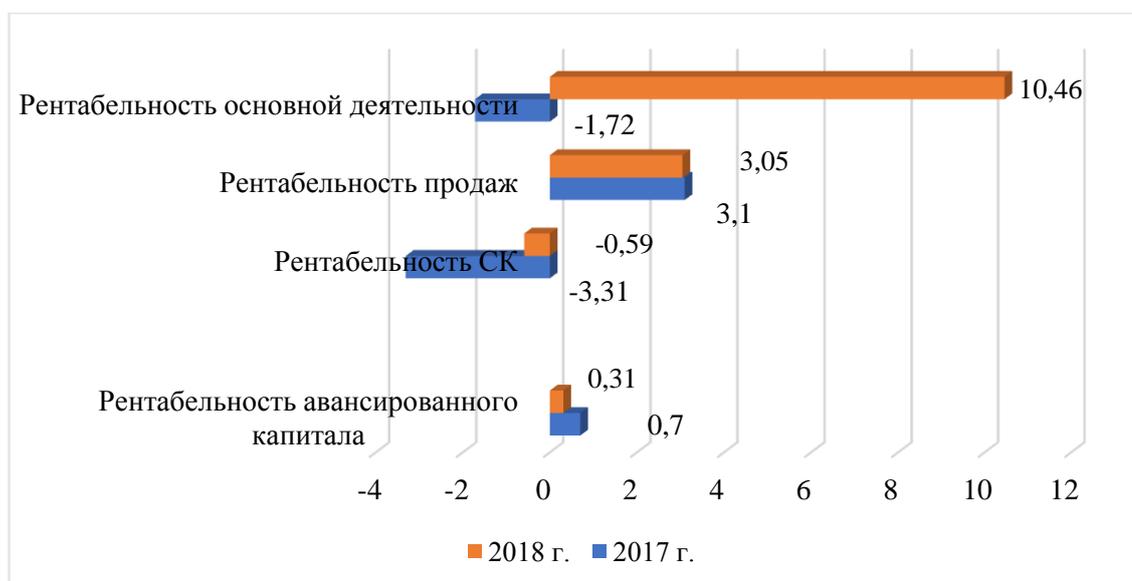


Рисунок 8 – Динамика показателей рентабельности

Рентабельность авансированного капитала в 2018 г. снижается на 0,39% и составляет 0,31%. По данному показателю можно судить о том, что происходит снижение спроса на фитнес-услуги.

Оценка рентабельности продаж дает возможность объективно взглянуть на состояние дел. Показатель характеризует реализацию основных услуг компании. В 2018 г. 3,05 % прибыли получает предприятие с каждого рубля проданной продукции. Данный показатель достаточно невысокий для организации. Поэтому, чтобы повысить данную рентабельность, компании нужно, например, предложить в определенные дни или месяцы скидки, вводить новые дополнительные фитнес-услуги, проводить различные мастер классы, осуществлять внедрение новых проектов, проводить маркетинговую политику.

Рентабельность основной деятельности выросла более чем в 10 раз. В 2018 г. 10,46 % прибыли получает предприятие с каждой денежной единицы, инвестируемой в производство и продажу выпускаемой продукции.

Таким образом, на предприятии наблюдается рост ликвидности к 2018 году и незначительное снижение в 2017 г. Однако данные показатели в пределах нормативных и это говорит о том, что фитнес-зал может в будущем при той же

динамике рассчитаться по своим краткосрочным обязательствам оборотными активами.

По показателям деловой активности можно сказать, что компания возвращает свои долги реже, чем получает оплату от покупателей и заказчиков.

Показатели рентабельности очень низкие по сравнению с отраслевыми. На это повлияло, в большей степени, снижение спроса на продукцию.

Показатели финансовой устойчивости показывают, что на предприятии не происходит наращивание имущества, так как все запасы полностью не покрываются СОС, и предприятие зависит от заемных источников финансирования. Но в скором времени, если не будут продолжаться увеличиваться заемные средства предприятия, то улучшится финансовая устойчивость в долгосрочном периоде.

В целом предприятие пока что нельзя охарактеризовать как финансово устойчивое, однако если устранить ряд проблем, то это приведет к обратному эффекту.

Вывод по разделу один

В первом разделе выпускной квалификационной работы были рассмотрены основные теоретические аспекты инвестиционной деятельности, понятие и сущность инвестиционного проектирования: его цели, функции, виды и особенности. Были рассмотрены и проанализированы существующие источники финансирования инвестиционных проектов.

В наиболее правильной и полной трактовке под инвестициями понимают вложение любых средств в материальные, нематериальные и финансовые активы с целью получения экономических и внеэкономических результатов.

Инвестиции как экономическая категория выполняют ряд важных функций, без которых невозможно развитие экономики: определяют рост экономики, повышают ее производственный потенциал.

Экономический смысл инвестиций состоит в формировании и использовании инвестиционных ресурсов в целях расширения и совершенствования производства, посредством отношений, возникающих между участниками инвестиционного процесса.

Тенденция вести здоровый образ жизни напрямую связана с оказанием качественных спортивных услуг. Люди хотят не только заниматься спортом, но и приятно проводить время. Занятия спортом являются одной из составляющих нашего досуга.

Проведен финансовый анализ ООО «Колизей», которая показывает ситуацию фитнес-зала на определенный момент времени, а также некоторого прошедшего периода времени. С точки зрения инвестора прогнозирование будущего – это значение финансовых отчетов, а с точки зрения менеджера – анализ финансовых отчетов полезен как для того, чтобы предвидеть будущие условия, так и для планирования действий, которые позволят фирме развиваться эффективнее.

В целом предприятие нельзя охарактеризовать как финансово устойчивое, однако если устранить ряд проблем, то это приведет к обратному эффекту. Поэтому рекомендуется внедрить инвестиционный проект по расширению видов деятельности ООО «Колизей».

2 ОЦЕНКА РАЗВИТИЯ РЫНКА ФИТНЕС УСЛУГ И ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПРОЕКТ ПО РАСШИРЕНИЮ ВИДОВ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СПОРТИВНОГО ЗАЛА

2.1 Анализ отрасли рынка фитнес-услуг

2.1.1 Анализ зарубежного и российского рынка фитнес-услуг

В настоящее время число приверженцев здорового и активного образа жизни в нашей стране продолжает расти. Это приводит к спросу на физкультурно – оздоровительные услуги. В последнее время одним из популярных видов физических нагрузок признан фитнес. Люди стремятся всегда быть в форме, благодаря различным укрепляющим упражнениям для организма.

Причем потребность растет именно на качественные услуги, которые могут предоставить только качественно оборудованные физкультурно – оздоровительные клубы и фитнес – центры. Стремление людей к физическому здоровью породило массовое увлечение тренировками на самодельных тренажерах, переоборудование пустующих подвалов в спортивные залы. Это было началом фитнес движения в России.

Международная индустрия фитнеса все больше развивается на мировой арене. Самый стабильно развивающийся рынок в период с 2014–2018 гг. по сравнению с другими отраслями. В 2013 году в мировой индустрии фитнеса в целом было получено около 75,5 млрд. долларов прибыли, количество фитнес-клубов составило 150 000, которые посещали около 132 миллионов человек [25].

Фитнес индустрии Америки увеличила свою прибыль до 21,8 млрд. долларов, имея 30 500 клубов, которые посетили больше, чем 50 миллионов клиентов. Доход в 2013 году в США вырос на 8,1 % по сравнению с 2012 годом. И число клиентов увеличилось на 6,7 %. Продажи дополнительных услуг увеличились на 2,5% [26]. Что касается Северной Америки, то на родине бодибилдинга Соединенных Штатах Америки и в Канаде фитнесом на 2015 год занимались 56

миллионов человек или 10,2% от всего населения этих стран. К слову, на США приходится 50,2 миллиона спортсменов. Эти данные подтверждают теорию о том, что североамериканский рынок фитнес-услуг крупнейший в мире. Объем рынка в денежном выражении занимает треть от общемирового объема.

Если рассматривать Европу, то её фитнес индустрии получила прибыль около 32 млрд. долларов в 2013 году, имея 45 000 клубов с численностью 41,9 млн. клиентов. Так, в Великобритании и Германии наблюдается рост и стабилизации рынка фитнеса. В Великобритании число клубов увеличилось до 5900, при этом количество клиентов превышает 7 млн. В этой стране существует тенденция к расширению рынка клубов в сегменте «low cost». В Германии было почти 7,9 млн. клиентов и более 7000 клубов. Результаты анализа показали, что Испания, Италия и Португалия «пережили» кризис, поскольку они выявили 20%-ное снижение числа фитнес-клубов и количество клиентов соответственно. Однако, финансовые показатели Италии и Испании изменяется не значительно, поскольку страны смогли получить прибыль фитнес индустрии в размере 4,25 млрд и 4,21 млрд долларов соответственно. В Греции и Ирландии – рынок фитнеса уменьшился на 10 % [28].

Суммарно на европейские страны и Россию приходится 46 000 фитнес-клубов и 42 миллиона человек, занимающихся фитнесом (5,1% от всего населения). Однако очевидно, что ситуация с фитнесом в странах Западной и Восточной Европы кардинально отличается.

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

В завершении общемирового обзора рынка фитнес-услуг необходимо подвести итог, количественные характеристики рынков фитнес-индустрии крупнейших стран представлены в таблице 6.

Соединенные Штаты Америки являются крупнейшим рынком фитнеса, имея количество фитнес-клубов, сравнимое с суммарным количеством во всей

Европе. При этом 10 крупнейших рынков из таблицы выше аккумулируют более 80% объема рынка в денежных средствах [29].

Таблица 6 – Анализ фитнес-рынков разных стран

Страны фитнес-индустрии	Доход, доллары	Количество клубов	Количество членов
США	21 828 000 000	30 500	50 249 000
Великобритания	6 235 173 800	5 900	7 600 000
Германия	5 348 110 500	7 566	7 890 000
Италия	4 251 494 521	6 000	4 160 000
Испания	4 110 859 842	4 640	6 384 000
Россия	1 622 707 832	3 300	1 700 000

Второе место по количеству фитнес-клубов занимает Бразилия, замыкает тройку гигантов фитнес-индустрии Мексика. Также стоит отметить, что на протяжении последних 10–15 лет во всех приведенных в рейтинге странах прослеживается положительная динамика развития фитнес-клубов по стране, что доказывает популярность фитнеса в мире.

2.1.2 Анализ рынка фитнес-услуг в России и г. Челябинске

Фитнес-индустрия, как и любой потребительский рынок, зависит от состояния экономики и уровня благосостояния населения. В 2017 году на сферу фитнес-услуг ожидаемо повлиял финансовый кризис и общее падение доходов, однако, несмотря на негативные факторы, рынок продолжил расти – при этом значительными по российским меркам темпами.

Согласно исследованию Всероссийского центра изучения общественного мнения (ВЦИОМ) от 2018 года число тех, кто время от времени занимается спортом, выросло до 66%, с 59% в 2017 году, 34% россиян при этом не занимаются ни физкультурой, ни спортом, но в 2017 году таких было 41%. Из тех, кто проявляет внимание к спорту было выявлено: 11% тренируются каждый день, 17% – два раза в неделю, 9% – раз в неделю, а 10% – несколько раз в год, данные изображены на рисунке 9 [30].



Рисунок 9 – Доля занимающихся спортом людей в 2018 и 2017 годах

По данным все того же ВЦИОМ оказалось, что самыми популярными спортивными направлениями оказались фитнес, йога и тренажерный зал (50% опрошенных выбрали именно эти виды физической нагрузки для поддержания формы). Аэробные нагрузки предпочитают 12 %, плавание – 15 % [30].

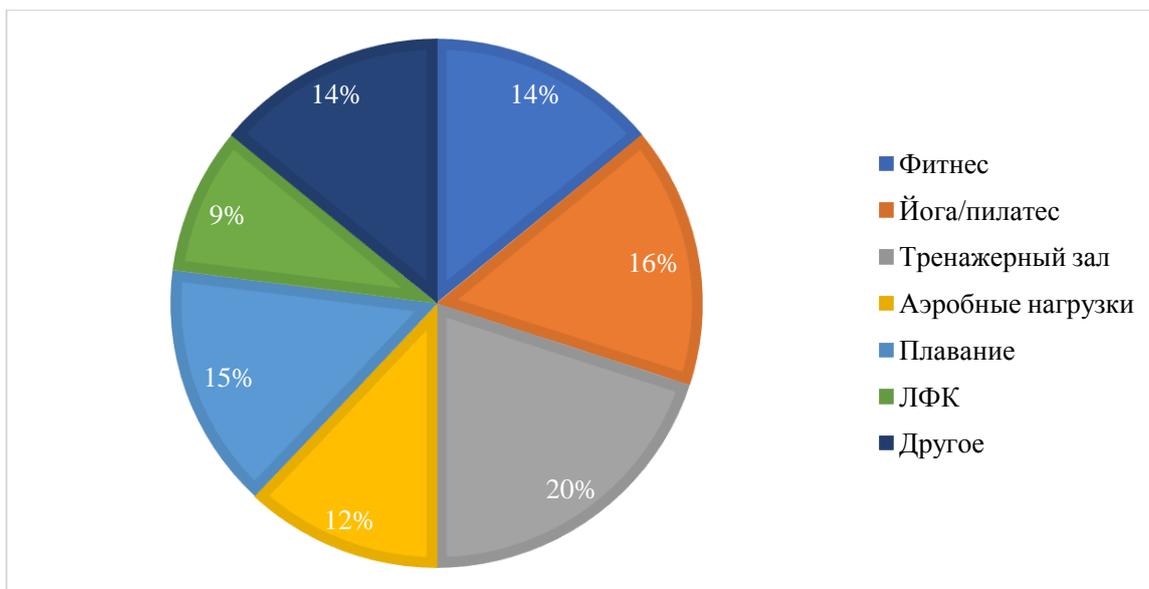


Рисунок 10 – Предпочтения россиян в видах спорта

Диаграмма (рисунок 10) свидетельствует о том, что одним из наиболее популярных направлений физической активности у россиян является тренажёрный зал. Интерес к данному виду услуг проявляется не только у молодежи, но и у деловых людей, стремящихся быть в форме и вести здоровый образ жизни. Все это обусловлено дальнейшими перспективами развития рынка фитнес-услуг в России. Об этом свидетельствует быстрый рост спортивно-оздоровительных услуг.

Фитнес-индустрия в России только развивается, и этот факт способствует росту рынка вопреки кризисной экономической ситуации. Так, согласно опросу, проведенному аналитиками РБК, фитнесом занимаются 12,5% жителей Москвы и Московской области, в то время как в мировых столицах этот показатель достигает 20–25%. Для рынка фитнес-услуг России география – важный фактор. Здесь выделяются 4 направления: столичный регион, где рынок фитнес-услуг развит сильнее всего, Санкт-Петербург с высоким уровнем развития сегмента, города-миллионники с молодым и слабо развитым рынком и остальные города России [31].

Самым высоким потенциалом для развития обладают города с большой численностью населения. Рынок фитнес-услуг в городах-миллионниках (без

Санкт–Петербурга и Москвы) по итогам 2015 года составил 28,4 миллиарда рублей, то есть около 28% совокупного российского рынка. Иными словами, в городах, суммарное население которых выше, чем в Москве, рынок еще далек от пределов своего развития и обладает значительным потенциалом. При этом если развитие фитнес-услуг в городах–миллионниках будет происходить по столичному сценарию, то вероятнее всего в ближайшее время произойдет консолидация значительной части рынка несколькими крупными сетевыми игроками, дальнейшая сегментация рынка фитнес-услуг и активное вытеснение с рынка архаичных форм фитнеса.

На данный момент на рынке фитнес-услуг существуют сетевые центры, так и одиночные несетевые клубы. Доля несетевых клубов составляет на рынке фитнес-услуг 65% от общего числа фитнес–клубов [7].

Практически треть рынка фитнес-услуг представлено сетевыми клубами. Крупнейшими компаниями в данной области в настоящее время являются: «Russian Fitness Group», «Планета Фитнес», «Страта Партнерс».

На развитие фитнес–индустрии и ее инфраструктуры оказывают воздействие развитие предпринимательства в том или ином регионе. Благоприятный деловой климат, приемлемые ставки налогов, надлежащая защита имущества и личности предпринимателя формируют необходимые предпосылки для широкого распространения фит–бизнеса, вовлечению широких масс населения в сферу физической активности и здорового образа жизни. Заинтересованность местных и центральных властей в оздоровлении населения, в развитии сферы спорта и фитнеса также способствует созданию позитивного фона для развития предпринимательства в фитнесе, привлечению отечественных и иностранных инвестиций в этот вид бизнеса.

Проводя анализ спроса на фитнес-услуги, также стоит сказать о таком важном явлении, как цикличность (сезонность). Это обстоятельство означает, что в разное время года число клиентов значительно варьируется: пиковые периоды приходятся на осенне–зимний и особенно весенний сезоны, а в летнее время

наблюдается существенный отток потребителей фитнес-услуг. С июня по сентябрь наблюдается значительное снижение посещаемости – из-за того, что люди в данный период предпочитают проводить время на курорте, на даче, на природе. Также резкое снижение посещаемости происходит в декабре и январе – по причине новогодних праздников [32].

Необходимо также отметить тот факт, что потребительский спрос на фитнес-услуги изменяется в течение определенного времени суток. Таким образом, это значит, что на некоторые часы занятий приходится повышенный спрос, когда сотрудники, помещения и оборудование перегружены, а в другие часы, когда спрос падает, помещения и персонал простаивают и не приносят своим собственникам прибыли [32].

Что касается снижения спроса в летний период, то для его компенсации фитнес-клубами используется тактика продажи годовых абонементов. Оплачивая авансом или в рассрочку стоимость абонементов, потребители тем самым понижают коммерческие риски производителей фитнес-услуг, поднимают прибыльность и стабильность их работы.

Необходимо также рассмотреть сегментирование цен на занятия в фитнес-клубах и насыщенность сегментов.

Доступный сегмент составляет наибольшую долю в системе фитнес-клубов по всей России, премиум-сегмент, а в особенности средний сегмент значительно уступают ему по доле. Этот факт подтверждает то, что сегмент клубов для среднего класса пока достаточно свободен. Однако он становится все более привлекательным для инвесторов из премиум-класса с точки зрения расширения бизнеса и повышения его доходности. Расширяя границы бизнеса, фитнес-операторы выходят на middle-сегмент с целью получения новой целевой аудитории [32].

Проникновение фитнеса в целом по стране находится на низком уровне. Сегодня в стране около 4 200 клубов на 147 миллионов человек. Для сравнения: в США на 300 миллионов человек более 30 тысяч клубов.

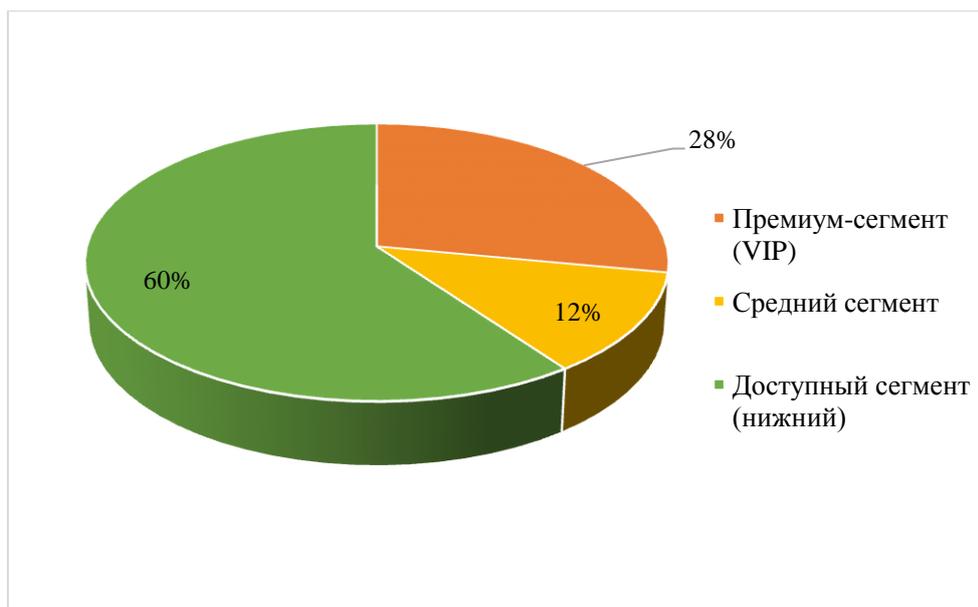


Рисунок 11 – Сегментирование цен на занятия и насыщенность сегментов

Стоит, конечно, отметить, что отечественный рынок фитнес-услуг сосредоточен в Москве и Санкт-Петербурге, в то время как в регионах ниша фитнес-услуг находится на стадии становления [22].

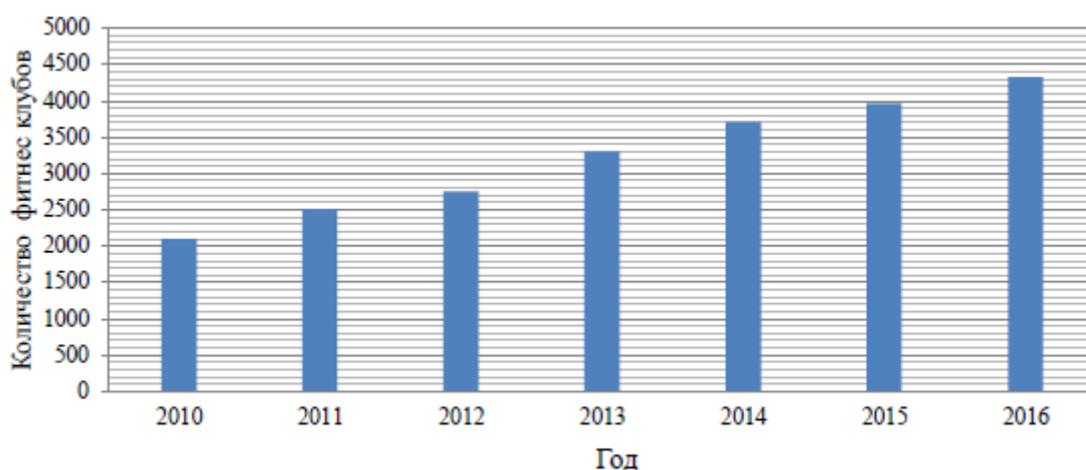


Рисунок 12 – Количество фитнес-клубов в России

Наиболее интересными с точки зрения развития фитнес-индустрии остаются города-миллионники, где наилучшим образом развита инфраструктура и имеются все предпосылки для интенсивного развития, причем во всех возможных

сегментах рынка. Среди крупнейших городов России по обороту фитнес-услуг можно выделить и столицу Южного Урала – Челябинск.

Челябинск является одним из крупнейших городов Южного Урала, в котором на данном этапе развития экономики страны есть большие финансовые и экономические возможности для получения прибыли как начинающим, так и уже успешно работающим бизнесменам, компаниям, предприятиям. Согласно данным Министерства спорта и туризма Челябинской области, для Челябинска 2016 год стал рекордным по многим показателям. По сравнению с 2015 годом число регулярно занимающихся в возрасте от 3 до 79 лет выросло более чем на 115 тысяч человек и сейчас составляет 31% от общей численности населения области. В областном центре эта цифра составляет 336 тысяч человек. Причем, из них постоянно занимающихся – 212 тысяч горожан. Детско–юношеские спортивные школы, подведомственные спорт управлению Челябинска (всего 52 учреждения), посещает около 37 000 детей.

Интерес людей к спорту и активному образу жизни появляется у жителей города, в том числе вследствие проведения российских и мировых спортивных событий в городе. В последние 5 лет спорт в Челябинске были проведены следующие соревнования международного уровня.

Количество фитнес–клубов в базе данных городского информационного сервиса 2ГИС за год, с января 2015 года по январь 2016 года, увеличилось примерно на треть, сейчас их 160. При этом студий йоги стало больше на 20%, их сейчас около 60 [23].

В Челябинске не так много тренажерных залов в 1 000 кв. м. и более. К ним можно отнести такие тренажерные залы, как Citrus, Мегаспорт, Fit–Studio и ALEX FITNESS (данные представлены на рисунке 13).



Рисунок 13 – Залы в г. Челябинске, площадь которых свыше 1 000 кв. м.

Подавляющее число челябинских клубов работает в среднем ценовом сегменте, где цена одной тренировки варьируется от 250 до 300 рублей. Этот сегмент в последние годы лидирует в приросте числа клиентов, и вслед за спросом растет и предложение. Конкурентная обстановка здесь самая насыщенная.

Одним из важнейших инструментов изучения рынка является анкетирование. Для получения данных был проведен опрос 830 респондентов – жителей города Челябинска, а также близлежащих поселков (Рощино, Долгодеревенское, Роза, Первомайский) различных возрастных групп. Среди них наибольшая доля опрошенных из поселка Роза и Первомайский (250 и 200 человек соответственно). Заинтересованных данным «мобильным» фитнес-залом, а следовательно, и потенциальных посетителей фактически составляет 68,07% опрошенных (565 человек – да и нет, но планирую), 20% (166 человек) ответили, что сейчас не занимаются, занимались раньше и 11,93% (99 человек) не занимаются и не собираются.

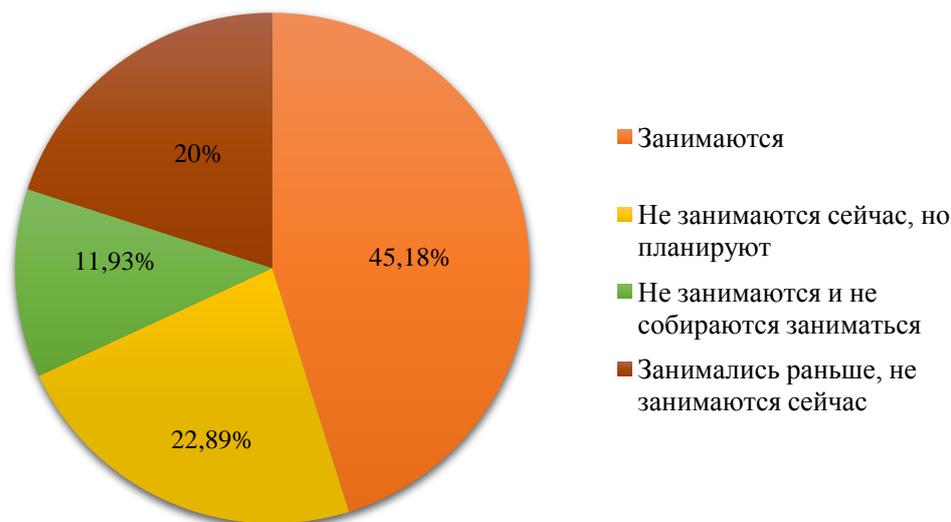


Рисунок 14 – Процент респондентов, занимающихся фитнесом

Доля тех, кто занимается фитнесом наибольшая, она составляет 45% из общего числа опрошенных. Также стоит отметить, что аудитория потенциальных потребителей так же достаточно высока: респонденты, которые планируют в ближайшем будущем заниматься фитнесом, составляют примерно 21%, данные представлены на рисунке 14.

Самой активной частью потребителей фитнес-услуг является возрастная группа от 26 до 35 лет. Но при этом сегодня формируется потребитель фитнес-услуг и старшей возрастной группы. Уже сейчас на клиентов старше 35 лет приходится 11%. А дальнейшее общественное развитие фитнес-культуры в ближайшее время потребует от фитнес-клубов разработки специальных программ для тех, кому за 50[13].

Посредством анкетирования выяснилось, что спрос на фитнес-услуги со стороны женщин ненамного превышает спрос на фитнес-услуги со стороны мужчин. Женщины имеют долю в 57%, а мужчины в 43%, данные показаны в рисунке 15.

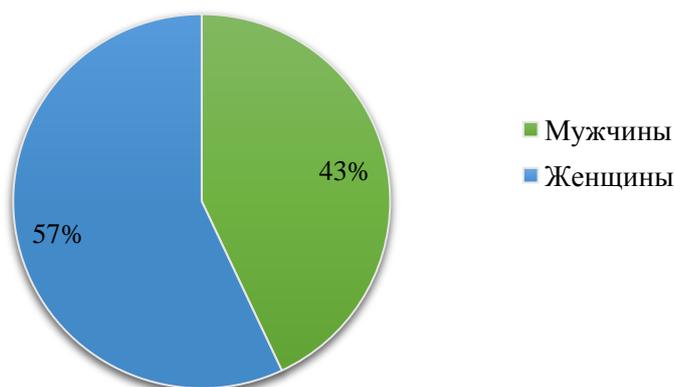


Рисунок 15 – Распределение потребителей фитнес-услуг по полу

Наиболее часто называемым критерием выбора фитнес-клуба для респондентов оказался критерий «приемлемые цены» – 75%. Следующим по частоте упоминания является критерий «близость к дому» – 62%. Третье и четвертое место среди наиболее популярных ответов поделили критерии «качественное оборудование» и «широкий выбор расписания фитнес-программ» – 34% и 51% соответственно (диаграмма изображена на рисунке 16).

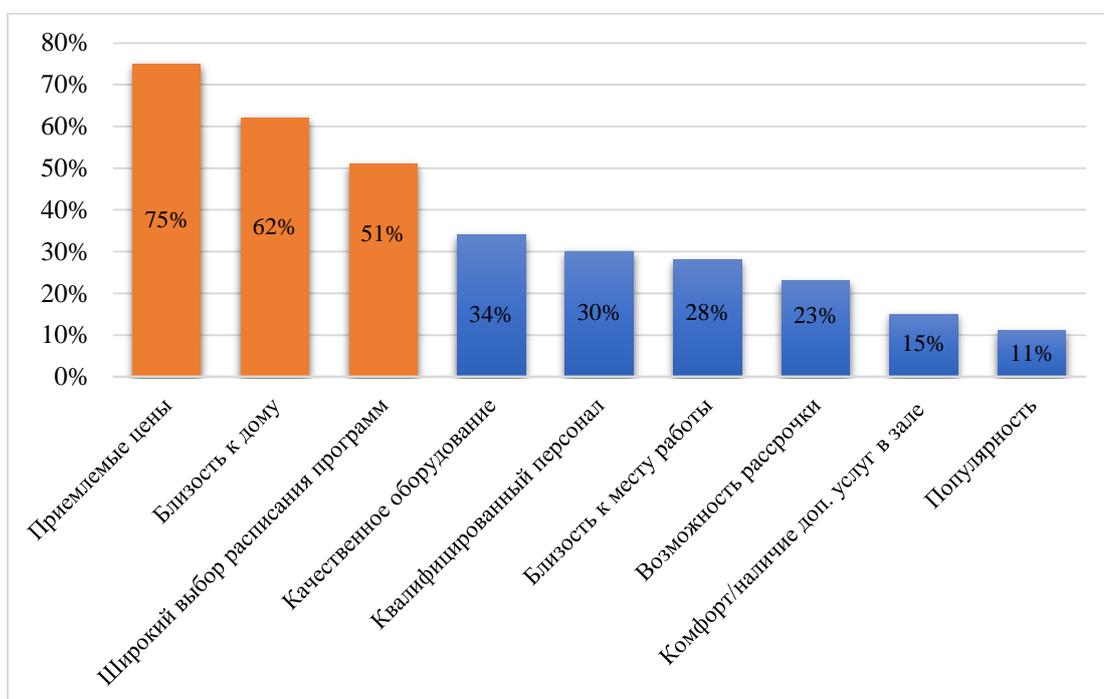


Рисунок 16 – Критерии выбора фитнес-клуба

Для респондентов важны технические составляющие – набор спортивных программ, уровень технической оснащённости в клубе, персональные характеристики (квалификация и приветливость тренеров), расположение от дома, а также наличие дополнительных услуг также играет немаловажную роль в выборе фитнес–клуба потребителем.

Самой распространённой частотой (фактической или планируемой) посещения фитнес–клуба является посещение 2–3 раза в неделю (45% всех опрошенных).

В результате анализа потенциальных и реальных посетителей фитнес–клубов, а так же результатов анкетирования был выявлен основной потребитель: в основном им являются женщины в возрасте 25–35 лет, с детьми и семьей и со средним уровнем дохода, проживающая в близлежащих поселках Челябинской области.

В связи с тем, что рынок фитнес-услуг в г. Челябинске и близлежащих поселках не заполнен, его жители все больше интересуются и желают заниматься спортом, планируется разработка «мобильного» физкультурно – оздоровительного, который совместит удобное месторасположение, доступные цены и широкий спектр предоставляемых услуг. Также при формировании ценовой политики, объема предоставления фитнес-услуг будут учитываться данные анкетирования.

Был выбран примерный маршрут движения, «мобильный» тренажер будет передвигаться по траектории ближайших поселков к городу Челябинск, данные по поселкам представлены в таблице 7:

Таблица 7 – Информация по анализируемым поселкам

Поселок	Район Чел. области	Расстояние от г. Челябинска, км	Проживает людей, чел	Физкультурно–оздоровительные центр), шт.
Первомайский	Коркинский	47,9	10 904	1
Роза	Сосновский	36,7	12 647	0

Долгодеревенское	Сосновский	23,8	7 700	1
Рощино	Сосновский	25,4	5 710	2

2.1.3 Варианты реализации проекта «Мобильный тренажерный зал»

Совсем недавно идея мобильного тренажерного зала вызывала только недоумение. Скептицизм понятен: на тот момент не просматривался устойчивый спрос. В 2015 году один из бизнес-форумов провел опрос на тему «Как вы оцениваете передвижной тренажерный зал?». Никто не назвал это проект хорошей и тем более отличной инициативой. 10% от общего числа людей, принявших участие в обсуждении, выбрали ответ «Так себе. Есть много более интересных вариантов». А 90% респондентов вообще назвали такой способ зарабатывания денег «Полным бредом и бессмысленной тратой времени».

Спустя несколько лет ситуация изменилась. Так оказалось, что услуги мобильного тренажерного зала могут быть востребованы, которые проживают в отдаленных районах большого города либо в сельской местности. Актуальна эта тема для граждан трудоспособного возраста, у которых частично утрачена способность к передвижению, пожилых людей, детей-инвалидов, которым в силу своего недуга сложно добираться до стационарного спортивного зала.

В США и ЕС уже давно работают ассоциации MOBILE GYM. Идея о создании передвижного спортивного зала возникла у американского предпринимателя А. Цикермана. Он владел фитнес-центром на Манхетене и для расширения своего бизнеса и удовлетворения потребностей своих клиентов он решил открыть филиал в Хэмптонсе. Хэмптонс – курортный город на берегу Атлантического океана, соответственно земля была в нем очень дорогая, поэтому ему пришла идея фитнес-центра на колесах. Он переоборудовал автобус: освободив салон, установил шесть спортивных тренажеров. Его автобус не стоял в одном месте города, а ездил по вызову, обслуживая только желающих клиентов.

Для открытия мобильного тренажерного зала, необходимо оформить те же документы, что требуются для стационарных фитнес-центров, поэтому у ООО «Колизей» дополнительных расходов на оформление не возникнет, потребуется разрешение Роспотребнадзора, медицинские книжки для тренеров. Не обойтись и без заключения пожарного инспектора о соответствии нормам пожарной безопасности. Необходимо отметить, что оформление необходимых разрешительных документов займет, не так уж много времени и средств, чего не скажешь о технической стороне вопроса.

Все основные тренажеры, гантели, штанги и даже полноценная беговая дорожка компактно разместятся в специальном автобусе. Необходимо подумать и о дополнительном оборудовании: кондиционер (если не предусмотрен в комплектации автотранспорта), холодильник, биотуалет, телевизор и музыкальная стереосистема.

На территории Челябинской области, протяженностью 490 км, находятся 13 поселков городского типа, 242 сельский поселения.

Рассмотрим варианты реализации инвестиционного проекта «Мобильный тренажерный зал» для расширения видов деятельности на примере ООО «Колизей».

Представим в виде таблицы 8 необходимое оборудование для реализации данного проекта.

Таблица 8 – Перечень оборудования для оснащения мобильного тренажерного зала

Наименование оборудования	Предполагаемая стоимость, руб.
Беговая дорожка	20 000
Степпер	5 000
Велотренажер	10 000
Мультитренажер	25 000
Гантели 1– 3 кг.	3 000

Холодильник	7 000
Биотуалет	5 000
Телевизор, музыкальная стереосистема	20 000
Итого:	95 000

Кардиотренажеры предназначены для укрепления сердечно–сосудистой системы, а также для сжигания лишних жировых отложений. Холодильник, биотуалет и телевизор – минимально необходимые условия сервиса.

Организовать мобильный тренажерный зал предлагается на базе автомобиля Ford Challenger Genesis – это современный грузовой фургон с удлиненной базой и высокой крышей. Габаритные размеры: высота – 3 100 мм, длина грузового отсека – 7 190 мм, ширина – 2 350 мм, соответственно площадь для размещения мобильного тренажерного зала составит 16,9 кв.м. Данный автомобиль оснащен кондиционером. Стоимость Ford Challenger Genesis – 1 800 000 руб., услуга по переоборудованию автомобиля – 80 000 руб.

Итого затраты на реализацию проекта: 1 975 000 рублей.

Для выполнения расчетов по инвестиционному проекту необходимо установить следующие данные:

1. время занятия 40 минут;
2. одновременно могут тренироваться – 6–8 человек;
3. за один день планируется в среднем 3–4 поездки (30 рабочих дней в месяц, для первого месяца учитывает);
4. стоимость 1 занятия 300 рублей;
5. для тренера установлен 8 часовой рабочий день.

Автомобиль относится к третьей амортизационной группе со сроком полезного использования до 60 месяцев, т.е. рассмотрим реализацию данного проекта в течение 5 лет.

На мобильный тренажерный зал дополнительно предусмотрена ставка водителя. Дополнительная ставка тренера не предусмотрена, т.к. планируем осуществлять выезды в дневное время суток, т.к. загруженность стационарного

спортивного зала в утренние и дневные часы минимальна. Таким образом, реализация проекта «Мобильный тренажерный зал» обеспечит дополнительными рабочими местами 2 чел., увеличение уровня заработной платы администратора фитнес-центра.

В реализации проекта «Мобильный тренажерный зал» будут задействованы:

– 2 тренера (имеющий водительский стаж категории В, В1) ООО «Колизей», по графику 2/2;

– 3 часа работы администратора фитнес-центра.

Текущие затраты будут включать фонд оплаты труда 2 ставок водителя и 0,25 ставки администратора отчисления во внебюджетные фонды.

Оплата труда водителей составляет 25 000 рублей в месяц каждому. Доплата к заработной плате администратора за решение организационных вопросов составляет 5 000 рублей в месяц. Рассмотрим расходы по оплате труда и уплату налогов по заработной плате водителя в таблице 9.

Таблица 9 – Расходы на оплату труда, начисления и уплату налогов по заработной плате

В рублях	
Наименование статьи затрат	Сумма
Заработная плата в месяц	60 000
Заработная плата в год	720 000
Страховые взносы в ПФ РФ (22%)	158 400
Страховые взносы в ФФОМС (5,1%)	36 720
Взносы на обязательное социальное страхование на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством (2,9%)	20 880
Взносы на обязательное страхование от несчастных случаев на производстве и профзаболеваний («на травматизм» – 0,2%)	1 440
Итого расходов на заработную плату и начисления в год:	937 440
Итого расходов на заработную плату и начисления в месяц:	78 120

Реализация инвестиционного проекта «Мобильный тренажерный зал» позволит расширить виды деятельности спортивного зала ООО «Колизей», увеличит количество получателей фитнес-услуг, увеличит прибыль предприятия.

Рассмотрим финансовую модель проекта «Мобильный тренажерный зал» и рассчитаем показатели эффективности.

2.2 Финансовая модель инвестиционного проекта

2.2.1 Прогноз объема продаж и выручки

Финансовая модель – это свод взаимосвязанных таблиц, отражающих финансовую отчетность и бюджет предприятия вместе взятые. Анализ производится за 3–4 предыдущих отчетных периода и планируемый горизонт развития 3–5 лет. Основные отчетные формы включают в себя отчет о прибылях и убытках, движение денежных средств и баланс.

Любое экономическое обоснование управленческих решений является финансовой моделью, которая нужна для оценки инвестиционного проекта и для принятия стратегических решений о целесообразности финансовых вложений.

Финансовая модель инвестиционного проекта «Мобильный тренажерный зал» является результатом финансового моделирования, т.е. процессом предполагаемой финансовой ситуации.

Спрогнозируем выручку, для этого рассчитаем возможный дополнительный доход, используя следующие условия: из проведенного анализа рынка мы можем сделать вывод, что одна тренировка в среднем стоит 250–300 руб., исходя из того, что будет набираться группа от 6 до 8 человек, то в среднем стоимость одной тренировки будет составлять 300 руб. с человека, таким образом одна поездка будет выходить от 1800 руб. с одной группы, планируется 4 поездки за день, а ежемесячно это будет составлять 216 000 руб.

Существует два метода определения плановой выручки:

- метод прямого счета;

– расчетный метод.

Метод прямого счета основан на гарантированном спросе, т.е. весь объем оказанных услуг рассчитывают на предварительно оформленный пакет заказов на предстоящий финансовый год (на основе договоров и заявок от заказчиков).

Такой способ планирования выручки наиболее достоверный, так как план оказания услуг заранее увязаны с потребительским спросом, известен набор услуг, установлены соответствующие цены.

В данном случае выручку от реализации товара (оказанной услуги) (В) можно определить по следующей формуле 7:

$$B = P \times Q, \quad (7)$$

где Q – объем оказанных услуг, кол-во поездок.;

P – цена за 1 занятие.

Расчетный метод применяют в условиях неопределенности спроса на оказываемые услуги. Основа метода – объем оказанных услуг (реализуемой продукции), корректируемый на входные и выходные остатки.

При использовании расчетного метода плановый размер выручки от реализации определяют исходя из величины ожидаемых остатков нереализованной продукции на начало и конец планового периода, а также из величины прогнозируемого выпуска товарной продукции в плановом периоде.

Для определения прогноза выручки используем метод прямого счета:

$B = 120 * 1800 = 216\ 000$ руб. в месяц – планируемая выручка.

За год сумма планируемой выручки составит – 2 628 000 рублей. Предполагается, что в первый год фактическая выручка будет ниже плановой, поэтому необходимо это учесть, таким образом предполагаемая выручка составит: 2 628 000 рублей – 20% = 2 102 400 рублей.

Реализация любого инвестиционного проекта предполагает наличие стартового капитала. Если собственных средств недостаточно, необходимо привлечь инвесторов. Инвесторам необходимо изучить внешний и внутренний

рынок для привлечения и вложения средств в проект «Мобильный тренажерный зал».

На основании полученных данных составить смету проекта, инвестиционный план, спрогнозировать выручку, сформировать отчет о движении денежных средств. Наиболее полно всю нужную информацию можно представить в виде финансовой модели.

Обязательные условия финансовой модели – это детализация и реалистичность. Общая сумма затрат на реализацию данного проекта представим в виде таблицы 10:

Таблица 10 – Сумма затрат на реализацию проекта

В рублях	
Наименование показателя	Сумма
Автомобиль Ford Challenger Genesis	1 800 000
Переоборудование автомобиля	80 000
Тренажеры:	
Велотренажер (2)	20 000
Мультитренажер	25 000
Гантели 1–3	3 000
Степпер	5 000
Прочее оборудование:	
Биотуалет	5 500
Холодильник автомобильный	7 500
TV и медиа	19 000
ИТОГО:	1 975 000

В себестоимость данного проекта включены следующие затраты:

1) Сдельная заработная плата тренера–водителя и администратора с начислениями за месяц – 62 496 рублей, в год – 749 952 рублей.

2) Расходы на дизельное топливо рассчитываются следующим образом: предположим, что микроавтобус в месяц проезжает 2000 км., расход на 100 км для данного автомобиля заявлен – 9 л., т.е. в месяц примерный расход дизельного топлива – 180 литров, стоимость 1 литра – 45,35 рублей.

Ежемесячные затраты на топливо составят – 8 163 рубля в месяц, за год – 97 956 рублей.

Таким образом, можно сформировать перечень переменных затрат и среднюю себестоимость одной поездки, для ее формирования необходимо было учесть фактор усредненного расстояния в анализируемых поселках (поселок Первомайский – 47,9 км, Роза – 36,7 км, Рощино – 25,4 км, Долгодеревенское – 23,8 км).

На приобретение автомобиля собственных денежных средств у ООО «Колизей» нет, а вот с переоборудованием автомобиля, приобретением тренажеров и прочего оборудования компания вполне могла бы справиться собственными средствами, например за счет нераспределенной прибыли.

Автомобиль Ford Challenger Genesis планируется приобрести в кредит по программе «Автокредитование», под 10% годовых, сроком на 5 лет, ежемесячный платеж не более 45 000 рублей, дифференцированными платежами.

При расчете дифференцированного платежа общая сумма основного долга делится на равные части пропорционально сроку кредитования. Ежемесячно в течение всего срока погашения кредита заемщик выплачивает банку часть основного долга плюс начисленные на его остаток проценты. Основной долг из месяца в месяц уменьшается. Рассмотрим расчет кредита дифференцированными платежами в таблице в приложении Г.

Согласно проведенных расчетов, переплата по кредиту составит 457 500 рублей, что безусловно является приоритетным вопросом. Максимальный платеж – 45 000 руб., минимальный 30 250 руб.

При расчете кредита аннуитетными платежами переплата по кредиту составляет 494 680, 83 руб., но при этом максимальный и минимальный платеж по кредиту равен 38 244, 68 рублей.

Выбираем наиболее выгодный вариант, с экономической точки зрения.

При расчете прогнозов по показателям финансовых результатов прежде всего необходимо произвести деление расходов на постоянные и переменные. При

этом, следует учесть, если организация платит кредит, то выплата процентов относится к постоянным расходам.

К постоянным расходам ООО «Колизей» относятся: оклад тренера с учетом страховых взносов, амортизация автомобиля, реклама, уборка и обслуживание автобуса, проценты по кредиту.

К переменным расходам ООО «Колизей» относятся: сдельная заработная плата управляющего персонала (администратора фитнес-центра) и тренера-водителя, расходы на дизельное топливо, расходные материалы (вода, стаканы, салфетки и полотенца), материальные затраты (ГСМ).

Для определения постоянных затрат рассчитаем амортизацию на автомобиль и выделим заработную плату (надбавку к заработной плате) администратора фитнес-центра ООО «Колизей», привлеченную для реализации проекта «Мобильный тренажерный зал», платежи по кредиту.

1. Автомобиль Ford Challenger Genesis куплен за 1 800 000 рублей, срок использования 5 лет.

Амортизационная норма = $1 / \text{Срок эксплуатации} = 1 / 5 = 0,2$

Годовая амортизация = Стоимость * норму амортизации

Годовая амортизация = 1 975 000 рублей * 0,2 = 395 000 рублей

Соответственно, ежемесячная амортизация путем деления годовой амортизации на 12 месяцев.

Ежемесячная амортизация = $395\,000 / 12 = 32\,916,67$ рублей.

2. Заработная плата (надбавка к заработной плате) администратора фитнес-центра ООО «Колизей» составляет 11 000 рублей, начисления по заработной плате составляют – 4 817 рублей. Итого заработная плата с начислениями в месяц 15 817 рублей.

3. Расходы, связанные с оплатой долга по кредиту – 45 000 рублей

Итого сумма постоянных затрат составляет 175 200 рублей ежемесячно. Общая сумма постоянных затрат по проекту представлена в таблице 11 .

Таблица 11 – Состав общих постоянных затрат

В рублях

Статья затрат	Сумма в месяц	
	Финансирование за счет кредита и собственных средств	
Рекламные услуги, в т. ч.	20 000	
обслуживание и обновление сайта	8 000	
социальные сети	7 000	
реклама в поисковых сетях	5 000	

Окончание таблицы 11

Зарботная плата (оклад) тренеру (с учетом страховых взносов)	20 000
Затраты на уборку и обслуживание автобуса	12 000
Затрата на охраняемую парковку	1 500
Амортизация	32 916,67
Проценты по кредиту	Согласно графику платежей

Из таблицы 11 следует, что самую большую долю от всех постоянных затрат составляет заработная плата – 48,19% и затраты на уборку и обслуживание автобуса – 28,9%. Годовые суммы постоянных затрат с учетом финансирования представлены в таблице 12.

Таблица 12 – Динамика общих постоянных затрат

В рублях

Показатель	Финансирование	Значение				
		1 год	2 год	3 год	4 год	5 год
Общие постоянные затраты (ФС), за год	Кредит и собственные средства	1 056 584	1 025 999	992 211	954 886	913 652

По данным таблицы 12 видно, что размер постоянных затрат при использовании кредита несколько выше за счет включения процентов по кредиту в состав затрат.

Определим переменные затраты инвестиционного проекта «Мобильный тренажерный зал» на одну поездку, учитывая фактор разного расстояния до поселков и представим данные в таблице 13:

Таблица 13 – Состав общих переменных затрат на 1 поездку

Исходные данные	Первомайский	Роза	Роцино	Долгодеревенское
Расстояние, км	47,9	36,7	25,4	23,8
Затраты:				
Топливо, л.	195,50	149,79	103,67	97,14

Окончание таблицы 13

Сдельная з/п. тренера– водителя и администратора, руб/п	400	400	400	400
Сдельная з/п с отчислениями, руб/п	520,8	520,8	520,8	520,8
Расходные материалы (вода, стаканы, салфетки и полотенца), тыс. руб	10	10	10	10
Доля в объеме продаж	0,30	0,30	0,15	0,15

Для реализации инвестиционного проекта «Мобильный тренажерный зал» рассмотрим следующий вариант его финансового обеспечения.

Собственные средства и автомобиль, приобретенный на средства кредитной организаций.

Расходы, связанные с оплатой долга по кредиту. Т.к. приобретение автомобиля Ford Challenger Genesis связано с непосредственным оказанием услуг, в учетной политике ООО «Колизей» закреплено, что расходы по автомобилю относятся на себестоимость. Для удобства планового расчета ежемесячный платеж принят равным 45 000 рублей.

4. Амортизация автомобиля – 30 000 рублей ежемесячно, соответственно 360 000 рублей в год.

Таким образом, себестоимость 1 услуги за месяц составляет – 160 410 рублей.

Рассчитаем прогноз выручки, себестоимости и прибыли. Прирост прибыли зависит от относительного уменьшения переменных или постоянных затрат.

Приведенные ниже расчеты позволяют определить «эффект операционного рычага», который заключается в том, что любое изменение выручки от реализации порождает более сильное изменение прибыли. Операционный рычаг тесно связан со структурой затрат.

Планируем, что в 2020 г. выручка от объема продаж от оказанных услуг в мобильном тренажерном зале составит 2 102 400 рублей, при этом переменные затраты – 714 150 рублей, что оставляет 33,97 % от выручки; постоянные затраты – 1 056 584 рублей, что составляет 50,2% от выручки.

Предположим, что в 2021 г. выручка увеличивается на 20%, за счет увеличения клиентов мобильного тренажерного зала, что составит 2 826 000 рублей, переменные затраты также возрастут на 20% и будут равны – 959 945 рублей. При этом сумма постоянных затрат изменится (1 025 999 рублей). Прирост прибыли составит – 34 %.

Следовательно, при увеличении выручки на 20%, прибыль увеличится примерно на 34 %, или на 723 600 рублей.

Изыскивая возможности увеличения прибыли, целесообразно проверить влияние на ее прирост не только переменных, но и постоянных затрат.

Таким образом, по мере увеличения постоянных затрат при прочих равных условиях темпы прироста прибыли сокращаются.

Прогнозирование выручки от реализации возможно через установление ее минимального, оптимального и максимального объемов. Прогноз динамики развития данной отрасли вполне оптимистичен и планируется ежегодный темп прироста объема продаж на 7,5%. Также составлен план продаж с горизонтом планирования на срок – 5 лет (по кварталам). Данные представлены в таблице 14:

Таблица 14– Планируемый объем продаж

В рублях

Объект	Шаги расчета					
	1	2	3	4	5	6
Объем продаж в месяц, шт.	288	358	225	297	402	450
Выручка, руб.	518 400	644 400	405 000	534 600	723 600	810 000

Продолжение таблицы 14

В рублях

Объект	Шаги расчета					
	7	8	9	10	11	12
Объем продаж в месяц, шт.	325	393	405	504	354	425
Выручка, руб.	585 000	707 400	729 000	907 200	637 200	765 000

Окончание таблицы 14

В рублях

Объект	Шаги расчета						
	13	14	15	17	18	19	20
Объем продаж в месяц, шт.	429	557	393	435	462	588	414
Выручка, руб.	772 200	1 002 600	707 400	783 000	831 600	1 058 400	745 200

Далее рассмотрим, как постепенно растет объем продаж первые 5 лет в каждом квартале, и как влияет сезонность на продажи (вместе с этим продажи

увеличиваются на 7,5% ежегодно). Данные представлены графически на рисунке 17.

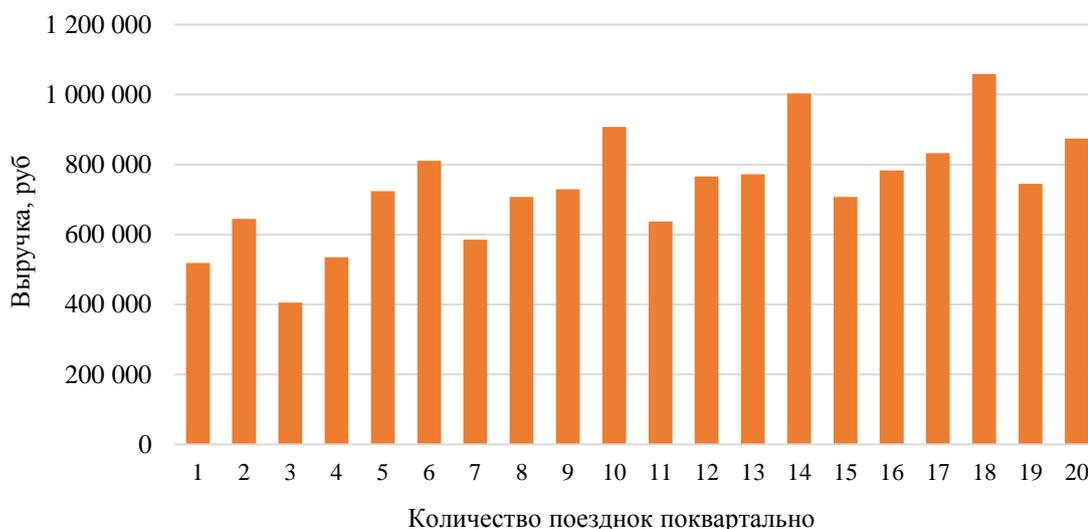


Рисунок 17 – Ежеквартальный объем продаж за 5 лет

Таким образом, на графике мы видим, что ожидаются существенные колебания объема продаж и это обязательно должно быть учтено при дальнейших расчетах.

2.2.2 Расчет показателей эффективности проекта

Внимание инвесторов всегда обращено на уровень прибыли, которую они могут получить на вложенный капитал. Главная цель кредиторов – чистый денежный поток, ликвидность активов, надежность и стабильность получения выручки и прибыли. Для оценки эффективности проекта с собственным производством необходимо составить аналитический БДДС, который отразит генерируемые проектом денежные потоки, и рассчитать ставку дисконтирования.

Так как источниками финансирования выступают как заемные, так и собственные средства, то для расчета ставки дисконтирования был выбран метод средневзвешенной стоимости капитала (WACC), так как, для реализации проекта используются как заемные, так и собственные средства. Стоимость собственного

капитала была рассчитана по формуле Фишера, где инфляция 5,2%, в качестве безрисковой ставки была взята ключевая ставка 7,75%, а риск был установлен в размере 7%.

Рассмотрим точную формулу Фишера для расчёта ставки дисконтирования по формуле 8:

$$E=(1+i) \cdot (1+inf) \cdot (1+r)-1 \quad (8)$$

где i – безрисковая ставка;

inf – ставка инфляции;

f – премия за риск;

$$E=(1+0,0775) \cdot (1+0,052) \cdot (1+0,07) - 1=0,213$$

Для заемного капитала была взята ставка дисконтирования по Фишеру. Рассмотрим формулу расчета WACC для предприятия:

$$WACC=K_e \cdot W_e+K_d \cdot W_d \quad (9)$$

где K_e – стоимость собственного капитала, (безрисковая ставка);

W_e – доля собственного капитала;

K_d – стоимость привлеченного заемного капитала (средневзвешенная ставка процента);

W_d – доля заемного капитала в структуре капитала;

Рассчитаем ставку дисконтирования для варианта с кредитом и собственными средствами:

$$WACC=0,213 \cdot 0,09+0,1 \cdot 0,91=0,11$$

Денежный поток инвестиционного проекта обычно состоит из потоков по отдельным видам деятельности: денежный поток от инвестиционной деятельности; денежный поток от операционной деятельности; денежный поток от финансовой деятельности.

Инвестиционная деятельность в целом, приводит к оттоку денежных средств. Главным источником окупаемости инвестиционного проекта является операционная деятельность, которая генерирует основной поток денежных средств. Приток денежных средств по финансовой деятельности может обеспечиваться за счет внешних источников финансирования по отношению к проекту: уставного капитала, целевого финансирования, заемного капитала.

Для оценки эффективности проекта будут использоваться показатели, которые основаны на дисконтированных оценках, ими являются :

1. Чистый дисконтированный доход (NPV).
2. Индекс доходности (PI).
3. Внутренняя норма доходности (IRR).
4. Дисконтированный срок окупаемости (DPP).

Чистый дисконтированный доход (Net present value) – разница между приведенной суммой денежного потока, генерируемого проектом за период эксплуатации и приведенной суммой инвестиционных затрат на его реализацию:

$$NPV = \sum_{t=1}^T \frac{CF_t}{(1+r)^t} - \sum_{t=1}^T \frac{I_t}{(1+r)^t}, \quad (10)$$

Индекс доходности (Profitability Index) – отношение предстоящего денежного потока по проекту к объему инвестиционных затрат:

$$PI = \sum_{t=1}^T \frac{CF_t}{(1+r)^t} / \sum_{t=1}^T \frac{I_t}{(1+r)^t}, \quad (11)$$

Внутренняя норма доходности (Internal Rate of Return) – это такая ставка дисконтирования, при которой проект становится безубыточным, т.е. чистый дисконтированный доход обращается в нуль. IRR определяется как решение следующего уравнения:

$$\sum_{t=1}^T \frac{CF_t}{(1+IRR)^t} = \sum_{t=1}^T \frac{I_t}{(1+IRR)^t}, \quad (12)$$

Внутреннюю норму доходности можно рассчитать методом интерполяции по следующему алгоритму:

1) выбираются два значения нормы дисконта и рассчитываются NPV: при одном значении NPV должно быть ниже нуля, при другом – выше нуля;

2) значения коэффициентов и самих NPV подставляются в формулу интерполяции:

$$IRR = d_1 + \frac{NPV_1}{(NPV_1 - NPV_2)} \times (d_2 - d_1), \quad (13)$$

где d_1 – норма дисконта, при которой NPV положителен;

NPV_1 – значение положительного NPV;

d_2 – норма дисконта, при которой NPV отрицателен;

NPV_2 – значение отрицательного NPV.

Дисконтированный срок окупаемости (Discounted Payback Period) – период времени от начала финансирования проекта до момента, когда разность между накопленной суммой дисконтированных доходов и дисконтированными затратами по проекту принимает положительное значение:

$$DPP = \sum_{t=1}^T \frac{CF_t}{(1+r)^t} \geq \sum_{t=1}^T \frac{I_t}{(1+r)^t}, \quad (14)$$

Для обоснования целесообразности внедрения проекта в реализацию ставится задача расчета интегральных показателей экономической эффективности. Так как финансовые результаты проекта будут получены через некоторое время после его планирования и запуска, целесообразным будет проведение процедуры дисконтирования денежных потоков проекта, а именно – приведение стоимости ожидаемых денежных потоков к текущему моменту времени.

Расчет денежных потоков по инвестиционному проекту «Мобильный тренажерный зал» с 2020–2024 гг. представлен в таблице 15.

Таблица 15 – Оценка эффективности инвестиционного проекта

Показатель	0	1	2	3	4	5
Денежный поток от инвестиционной деятельности	-1 975 000	–	–	–	–	–
Выручка	–	2 102 400	2 826 000	3 038 400	3 265 200	3 510 000
Постоянные затраты, в том числе:	–	661 583,55	630 998,68	597 211,18	559 885,69	518 651,73
Амортизация оборудования	–	395 000	395 000	395 000	395 000	395 000
Переменные затраты	–	714 150,17	959 945,01	1 032 093,74	1 109 133,91	1 192 288,38
Прибыль до налогообложения	–	331 666,28	840 056,31	1 014 095,08	1 201 180,40	1 404 059,89

Окончание таблицы 15

Налог на прибыль	–	66 333,26	168 011,26	202 819,02	240 236,08	280 811,98
Чистая прибыль	–	265 333,02	672 045,05	811 276,06	960 944,32	1 123 247,91
ДП операционной деятельности	–	660 333,02	1 067 045,05	1 206 276,06	1 355 944,32	1 518 247,91
Сальдо денежных потоков	-1975000	660 333,02	1 067 045,05	1 206 276,06	1 355 944,32	1 518 247,91
Ставка дисконтирования	0,11	0,11	0,11	0,11	0,11	0,11
Коэффициент дисконтирования	1,00	1,11	1,23	1,37	1,52	1,69
Дисконтирован. Денежный поток	-1975000	594 893,67	866 034,94	882 014,45	893 196,83	900 999,06
Денежный поток дисконтированный						
Нарастающим	-1 975 000	-1 380 106,33	-514 071,39	367 943,05	1 261 139,88	2 162 138,95

ИТОГОМ						
NPV	2 162 138,95					

С точки зрения экономической эффективности данный проект является целесообразным, так как $NPV > 0$ и равен 2 162 138,95 рублей. Такую сумму чистого дохода сгенерирует проект после того, как окупится сумма инвестиций.

Далее был произведен расчет остальных дисконтированных показателей эффективности проекта. Данные представлены в таблице 16:

Таблица 16 – Расчет дисконтированных показателей эффективности

Наименование показателя	Значение	Нормативное значение
Горизонт расчета, лет.	5	–
Ставка дисконта, %	16,53	–
Чистый дисконтированный доход (NPV), руб.	2 162 138,948	> 0
Индекс доходности (PI)	2,09	> 1

Окончание таблицы 16

Дисконт. срок окупаемости (DPP)	2,58	2 года 7 месяцев
Внутренняя норма доходности (IRR), %	43	$>$ ставки дисконта

Индекс доходности отражает отдачу от проекта на единицу вложенных средств, нормативное значение $PI > 1$ и равен 2,09, показатель соответствует нормативному значению.

$IRR > WACC$ и внутренняя норма доходности равна 43%, данное значение соответствует нормативному.

Дисконтированный срок окупаемости (DPP) не превышает горизонт расчётов проекта – 2,58 и это соответствует нормативным требованиям эффективности проекта.

Финансовая реализуемость инвестиционного проекта — обеспечение такой структуры денежных потоков, при которой на каждом шаге расчета имеется достаточное количество денег для осуществления проекта.

Необходимым и достаточным условием финансовой реализуемости инвестиционного проекта на одном предприятии является каждый положительный шаг расчета величины обобщенного накопленного сальдо потока денежных средств.

При расчете финансовой реализуемости можно сделать вывод о том, накопленное сальдо денежного потока по проекту имеет положительное значение. Данные представлены в таблице 17.

Таблица 17 – Финансовая реализуемость

Показатель	Период (год)					
	0	1	2	3	4	5
CF от инвестиционной деятельности	- 1 975 000	–	–	–	–	–
CF от операционной деятельности	–	660 333	1 067 045	1 206 276	1 355 944	1 518 248

Окончание таблицы 17

CF от финансовой деятельности	1 975 000	- 292 083	- 322 667	-356 455	-393 780	-435 014
Собственный капитал	175 000	–	–	–	–	–
Кредит	1 800 000	- 292 083	- 322 667	- 356 455	- 393 780	- 435 014
Сальдо	175 000	368 250	744 378	849 821	962 164	1 083 233
Сальдо, нарастающим итогом	–	368 250	1 112 628	1 962 449	2 924 613	4 007 846

Так как, сальдо нарастающим итогом положительно во всех периодах, то проект можно заключить, что денежных средств на каждом этапе расчета будет достаточно для продолжения проекта.

2.3 Анализ рисков проекта

Так как проект основывается на предположениях о будущем и связан с неопределенностью, следует оценить его риски. Основной задачей анализа риска

является определение вероятности наступления и возможного ущерба от наступления рискованного события.

Точка безубыточности показывает такое значение выручки, при котором предприятие не несет убытков, но и не имеет прибыли. Расчет точки безубыточности производится по каждому отдельному продукту либо по объему продаж в целом.

$$Q_{кр} = \frac{FC}{P - AVC}, \quad (15)$$

где FC – общие постоянные затраты;

P – цена продукции;

AVC – переменные затраты в единице продукции

Точка безубыточности в денежном выражении показывает, сколько должна быть выручка от продаж, при которой предприятие не будет иметь долгов и прибыли.

$$\text{Пор. R} = \frac{V_p \cdot FC}{V_p - VC}, \quad (16)$$

где V – выручка от продаж, руб.

FC – общие постоянные затраты, руб.;

VC – переменные затраты в единице продукции, руб.

Помимо точки безубыточности в данном пункте необходимо также рассчитать запас финансовой прочности, который показывает, насколько можно снизить плановый объем продаж до безубыточного состояния:

$$\text{ЗФП} = \frac{V_p - \text{Пор. R}}{V_p} \cdot 100\%$$

Результаты показателей представлены в таблице 18:

Таблица 18 – Анализ безубыточности

Показатель	Период (год)				
	1	2	3	4	5
Объем продаж (в натур. величинах), кол-во поездок	1 460	1 570	1 687	1 814	1 950
Ст-сть 1 поездки (Р), руб.	1 800	1 800	1 800	1 800	1 800
Выручка (Вр), руб.	2 102 400	2 826 000	3 038 400	3 265 200	3 510 000
Удельные переменные затраты (AVC), руб./ед.	611,43	611,43	611,43	611,43	611,43
Совокупные постоянные затраты (FC), руб.	1 056 584	1 025 999	992 211	954 886	913 652

Окончание таблицы 18

Точка безубыточности, кол-во поездок.	557	531	502	471	436
Порог рентабельности, в руб.	1 001 918,55	955 600,07	904 431,44	847 904,78	785 459,05
Запас финансовой прочности (ЗФП), в кол-во поездок.	611,38	1 039,11	1 185,54	1 342,94	1 513,63
Запас финансовой прочности (ЗФП), в руб.	1 100 481,45	1 870 399,93	2 133 968,56	2 417 295,22	2 724 540,95
Запас финансовой прочности (ЗФП), в %	20%				

Точка безубыточности в шт. – количество поездок, характеризует тот объём производства и реализации продукции, при котором расходы будут компенсированы доходами, а при производстве и реализации каждой последующей единицы продукции предприятие начинает получать прибыль.

Точку безубыточности можно определить в единицах продукции, в денежном выражении или с учётом ожидаемого размера прибыли.

Порог рентабельности, в руб., это выручка от реализации продукции, при достижении которой операционная прибыль равна 0.

Запас финансовой прочности показывает тот предел, на который может быть снижена выручка до того, как предприятие попадет в зону убытков.

В данном случае ЗФП составляет 20% и это характеризует рисковое положение предприятия, предприятие финансово устойчиво, но риск банкротства считается умеренным.

Чтобы определить пределы допустимого изменения фактора, при которых реализовывать проект еще имеет смысл, применяется метод анализа чувствительности проекта. Анализ чувствительности позволяет выявить наиболее критичные для проекта факторы. Данный вид анализа не оценивает риск, но отвечает на вопрос: как сильно должен ухудшиться определенный показатель проекта, чтобы реализация проекта стала невыгодной.

Проводя анализ чувствительности, следует оценить к каким из факторов проект наиболее чувствителен и насколько высока вероятность наступления заданного события.

В качестве основного показателя эффективности был выбран чистый дисконтированный доход (NPV), так как он показывает, насколько возрастет стоимость вложенного капитала при реализации проекта.

Основными факторными показателями, которые оказывают влияние на его изменение вошли:

1. Изменение ставки по кредиту.
2. Изменение вложенных инвестиций.
3. Изменение стоимости переменных затрат на одну поездку.
4. Изменение постоянных затрат.
5. Изменение объема продаж в году.

Шагом изменения факторных показателей взяты 10%. Затем последовательно будем увеличивать, и уменьшать каждый факторный показатель на 10%, 20% и 30%. Результаты чувствительности NPV к изменению ставки дисконта, платежей по аренде и объема продаж представлены в таблицах 19 – 23.

Таблица 19 – Анализ чувствительности NPV к изменению ставки по кредиту

Изменение	NPV до изменения, руб.	NPV после изменений, руб.	Степень изменения NPV, %
Увеличение на 10%	2 162 138,95	2 133 181,94	98,66
Снижение на 10%	2 162 138,95	2 200 327,68	101,77
Увеличение на 20%	2 162 138,95	2 098 984,74	97,08
Снижение на 20%	2 162 138,95	22 33 269,96	103,29
Увеличение на 30%	2 162 138,95	2 064 375,77	95,48
Снижение на 30%	2 162 138,95	2 265 788,00	104,79

Таблица 20 – Анализ чувствительности NPV к изменению вложенных инвестиций

Изменение	NPV до изменения, руб.	NPV после изменений, руб.	Степень изменения NPV, %
Увеличение на 10%	2 162 138,95	1 890 069,45	87,42
Снижение на 10%	2 162 138,95	2 472 301,60	114,35
Увеличение на 20%	2 162 138,95	1 633 277,82	75,54
Снижение на 20%	2 162 138,95	2 819 735,93	130,41
Увеличение на 30%	2 162 138,95	1 391 211,97	64,34
Снижение на 30%	2 162 138,95	3 233 221,80	149,54

Таблица 21 – Анализ чувствительности NPV к изменению переменных затрат на одну поездку

Изменение	NPV до изменения, руб.	NPV после изменений,	Степень изменения

		руб.	NPV, %
Увеличение на 10%	2 162 138,95	1 878 079,13	86,86
Снижение на 10%	2 162 138,95	2 455 848,85	113,58
Увеличение на 20%	2 162 138,95	1 589 194,27	73,50
Снижение на 20%	2 162 138,95	2 744 733,72	126,95
Увеличение на 30%	2 162 138,95	1 300 309,40	60,14
Снижение на 30%	2 162 138,95	3 033 618,58	140,31

Таблица 22 – Анализ чувствительности NPV к изменению постоянных затрат

Изменение	NPV до изменения, руб.	NPV после изменений, руб.	Степень изменения NPV, %
Увеличение на 10%	2 162 138,95	1 989 391,62	92,01
Снижение на 10%	2 162 138,95	2 344 536,37	108,44
Увеличение на 20%	2 162 138,95	1 811 819,24	83,80
Снижение на 20%	2 162 138,95	2 522 108,74	116,65
Увеличение на 30%	2 162 138,95	1 634 246,87	75,58
Снижение на 30%	2 162 138,95	2 699 681,11	124,86

Таблица 23 – Анализ чувствительности NPV к изменению объема продаж в году

Изменение	NPV до изменения, руб.	NPV после изменений, руб.	Степень изменения NPV, %
Увеличение на 10%	2 162 138,95	2 729 354,81	126,23
Снижение на 10%	2 162 138,95	1 604 504,23	74,21
Увеличение на 20%	2 162 138,95	3 291 814,57	152,25
Снижение на 20%	2 162 138,95	1 604 504,23	48,20
Увеличение на 30%	2 162 138,95	3 854 274,32	178,26
Снижение на 30%	2 162 138,95	479 653,66	22,18

Для наглядности полученных результатов представим их в виде графика. Данные представлены на рисунке 18.

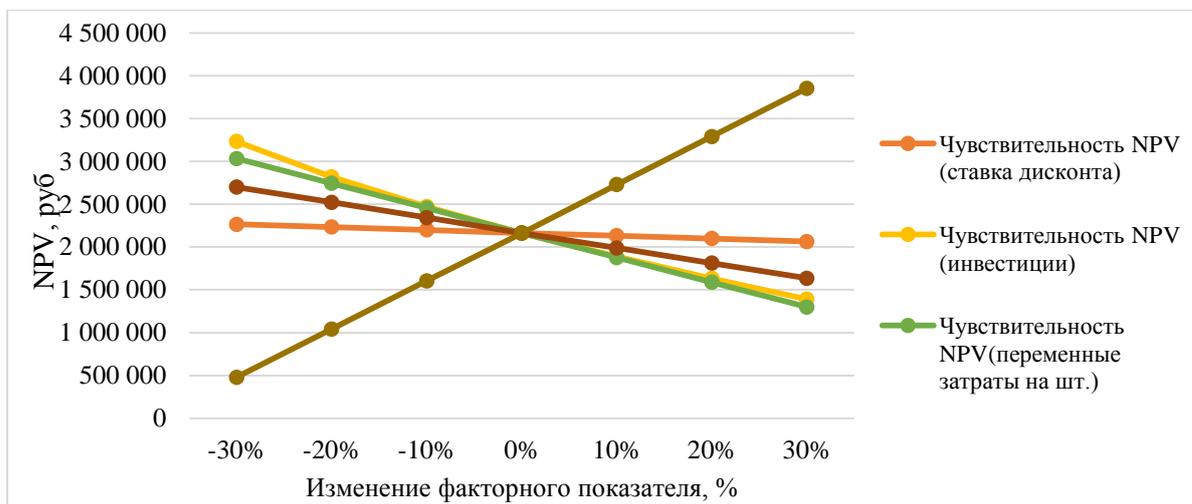


Рисунок 18 – График анализа чувствительности проекта с кредитом и собственными средствами

В результате проведенного анализа чувствительности было выявлено, что NPV является наиболее чувствительным к изменению объема продаж в год. Так, например, при увеличении затрат на продукты на 30% в год, NPV увеличивается на 178,26%. Наименее чувствительным NPV оказался к изменению ставки по кредиту. То есть, если ставка по кредиту увеличится на 30%, чистый дисконтированный доход снизится на 4,52 % от прежнего значения.

Вывод по разделу два

Итак, максимизация прибыли путем изменения доли переменных и постоянных затрат, определения точки безубыточности и запаса финансовой прочности, открывает возможность для предпринимателей планировать на перспективу размеры прироста прибыли в зависимости от хозяйственных успехов в производстве конкурентоспособной продукции и заблаговременно принимать соответствующие меры по изменению в ту или иную сторону величины переменных и постоянных затрат.

Прогнозные расчеты прибыли важны не только для самих предприятий и организаций, производящих и реализующих продукцию (услуги), но и для

акционеров, инвесторов, поставщиков, кредиторов, банков, связанных с деятельностью данного предпринимателя, участвующих своими средствами в формировании его уставного капитала. Поэтому планирование оптимального размера прибыли в современных экономических условиях является важнейшим фактором успешной предпринимательской деятельности предприятий и организаций.

В данном разделе был разработан инвестиционный проект по расширению видов деятельности ФОК ООО «Колизей» – создание «мобильного» тренажёрного зала. Так, вариант реализации был разработан с учетом финансирования с помощью кредита и собственных средств. Данный «мобильный» тренажерный зал необходим для людей, которые проживают далеко от города (в поселках) и с ускоренным темпом жизни.

Чтобы определить, каким должен быть клиент «мобильного» тренажерного зала, а также выявить его основные интересы и предпочтения был проведен опрос среди 830 респондентов путём анкетирования.

По данным опроса было принято решение следовать пожеланиям потребителей (большинство респондентов указало что в среднем за месяц готовы платить до 3 000 рублей) и установить цену исходя из среднего количества тренировок в месяц – 300 рублей.

Сезонность очень зависимый фактор в данной отрасли, пик продаж абонементов в фитнес-клуб приходится на февраль–май, а спад происходит в конце лета и начале осени, а также в январе. Соответственно именно в это время спрос на групповые занятия в «мобильном» тренажерном зале будет актуален.

Общая сумма первоначальных финансовых вложений составляет 1 975 000 рублей, из которых 1 800 000 рублей составляют заемные средства и 175 000 собственные средства. Заемные средства планируется взять в отделении Альфа–Банка под 10% на 5 лет.

Прогноз динамики развития данной отрасли вполне оптимистичен и планируется ежегодный темп прироста объема продаж на 7,5%. Далее в течение первых 2 лет планируется увеличение объема продаж на 20%.

В ходе данной главы были рассчитаны все основные входные параметры для анализа инвестиционной привлекательности проекта «Мобильного» тренажерного зала ООО «Колизей». К данным параметрам необходимо отнести показатели выручки на протяжении всего горизонта расчета проекта. Также были обозначены все вложения в проект в ходе инвестиционной стадии проекта, постоянные и переменные затраты уже в ходе производственной стадии реализации проекта.

Далее был проведен анализ инвестиционной привлекательности проекта, в ходе которого были найдены показатели прибыли до налогообложения и чистой прибыли, простые и дисконтированные показатели инвестиционной привлекательности «мобильного» тренажерного зала. Также стоит отметить анализ безубыточности проекта и чувствительности инвестиционного проекта к флуктуациям внешней среды. Стоит сказать, что все показатели положительны и инвесторам стоит вкладывать денежные средства в данный проект.

Анализ рисков состоял из проведения анализа безубыточности и анализа чувствительности. Анализ безубыточности показал, что запас финансовой прочности растет, а порог рентабельности уменьшается. Это дает основание полагать, что прибыль проекта с каждым годом будет возрастать. Анализ чувствительности показал, что проект наиболее чувствителен к изменению объемов продаж и менее чувствителен к ставке дисконтирования и ставки по кредиту. На основании вышеизложенного можно сделать вывод о целесообразности реализации проекта с внешним производством и с любым из вариантов финансирования.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Фитнес как вид физической активности и предпринимательской деятельности развивается во всем мире очень интенсивно. Все большее число людей ежегодно приходит в фитнес–клубы с целью получения заряда жизненной энергии и приумножения здоровья. Ныне фитнес стал частью жизни для людей успешных и целеустремленных, стремящихся провести свой досуг наиболее плодотворным и полезным образом.

Рынки фитнес–индустрии отвечают на нарастающий спрос соответствующим предложением: в большинстве развитых и развивающихся стран постоянно растет численность фитнес–клубов и индивидуально работающих фитнес–тренеров, увеличивается объем рынков, который исчисляется ныне миллиардами долларов.

В настоящее время рынок фитнес-услуг в России и, в частности, в городе Челябинске не заполнен. Этот факт дает перспективу открытия «мобильного» тренажерного зала в целях расширения видов деятельности ООО «Колизей». В данном проекте рассматривается инвестирование денежных средств в «мобильный» тренажерный зал. Инвестирование предусматривает покупку и переоборудование автомобиля Ford Challenger Genesis, закупка оборудования, оформление необходимой документации, реклама проекта.

В ходе проекта был проведен анализ инвестиционной привлекательности проекта на основе расчетов постоянных и переменных издержек предприятия, денежных потоков, прибыли. Анализ показал, что в данный проект стоит вкладывать требуемые инвестиции.

По итогам расчетов проект признан экономически эффективным и финансово реализуемым (на каждом шаге расчета денежных средств достаточно для продолжения проекта). Экономический эффект достаточно высок, показатели эффективности следующие:

1. Чистый дисконтированный доход – 2 162 138,95 рублей.
2. Индекс доходности – 2,09.
3. Дисконтированный срок окупаемости – 2,58 лет или 2 года и 7 месяцев.

4. Внутренняя норма доходности – 42,98%.

Проект исследован на предмет рисков. Для этого проводился методы анализа рисков: анализ чувствительности и анализа безубыточности.

Анализ безубыточности показал, что запас финансовой прочности растет, а порог рентабельности уменьшается. Это дает основание полагать, что прибыль проекта с каждым годом будет возрастать. Анализ чувствительности показал, что проект наиболее чувствителен к изменению объемов продаж и менее чувствителен к ставке дисконтирования и ставки по кредиту.

Практическая значимость работы заключается в том, что ее результаты можно успешно применять в качестве перспективного направления для решения расширения видов деятельности ООО «Колизей». На основании вышеизложенного можно сделать вывод о целесообразности реализации проекта с внешним производством и с любым из вариантов финансирования.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- 1 Федеральный закон от 25.02.1999 г. № 39–ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений». – <http://www.consultant.ru/>
- 2 Сорокин, А. В. Инвестиции: Учебное пособие для студентов очного и заочного отделений экономических направлений/ Рубцовский индустриальный институт. – Рубцовск, 2015. – 95с.
- 3 Ример, М. Экономическая оценка инвестиций: Учебник для вузов. 5–е изд., перераб. и допол. / М. Ример СПб.: Питер. 2014 – 432 с.
- 4 Михайлова, Э.А. Экономическая оценка инвестиций: учебное пособие / Э.А. Михайлова, Л.Н. Орлова. – Рыбинск: РГАТА. 2014. – 176 с.
- 5 Подсорин, В.А. Экономическая оценка инвестиций: учебное пособие / В.А. Подсорин. – М.: МИИТ. 2011. – 116 с.
- 6 Смирнов, С.И. Организационно–педагогические факторы управления сферой фитнес-услуг [Текст]: автореф. дис. канд. пед. наук: 13.00.04: [Национальный государственный Университет физической культуры, спорта и здоровья имени П.Ф. Лесгафта] / Смирнов Станислав Игоревич. – Санкт–Петербург, 2013. – 20 с.
- 7 Бондаренко, М.П. Перспективы развития спортивного фриланса путем мотивации / Кандаурова Н.В., Хадаскевич Н.Р. Физическое воспитание и спортивная тренировка. – 2015. – № 4 (14). – с. 129–134.
- 8 Васюхин О.В., Павлова Е.А. Экономическая оценка инвестиций. Учебное пособие. – СПб: СПб НИУ ИТМО, 2013. – 98 с.
- 9 Ковалев, В. В. Учет, анализ и финансовый менеджмент: Учебно–метод. пособие / В. В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 2016. – 141 с.

- 10 Бертенева, Н.Е. Социологическое исследование мотивации потребителей фитнес услуг / Состояние и перспективы развития: материалы международной научно–технической конференции Иваново: ИГЭУ, 2016 – 106 с.
- 11 Галкин, В.В. Фитнес как бизнес. Учебное пособие / В.В. Галкин – Ростов: Феникс, 2015. – 207 с.
- 12 Малышев, А.А. Анализ рынка фитнес-услуг и тенденции его развития в России и Пензенской области / А.А. Малышев, Ю.Н. Инюшева // НИЦ Аэтерна– 2015. – Т.1 – с. 179–183.
- 13 Селина, О. В. Экономическая оценка инвестиций и управление проектами : практикум / О. В. Селина. – Екатеринбург : УрГУПС, 2015. – 101, [1] с. Стр 42
- 14 Савчук, В. П. Оценка эффективности инвестиционных проектов: Учебно–метод. пособие 2015. – 94с.
- 15 Брусов, П.Н. Инвестиционный менеджмент: Учебник / П.Н. Брусов, Т.В. Филатова, Н.И. Лахметкина. – М.: НИЦ ИНФРА–М, 2014. – 333 с.
- 16 Инвестиции: Учебник / И.Я. Лукасевич – М.: Вузовский учебник: НИЦ Инфра–М, 2015. – 413 с.
- 17 Непомнящий, Е.Г. Экономическая оценка инвестиций: учебное пособие / Е.Г. Непомнящий. – Таганрог: ТРТУ. 2014. – 292 с.
- 18 Косов, В.В. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов / В.В. Косов, В.Н. Лившиц, А.Г. Шахназаров. – 2–ая редакция. – М.: Экономика, 2000. – 421 с.
- 19 Акаева, А.И. Комплексная оценка эффективности инвестиционных проектов средствами аналитической системы Project Expert / А.И. Акаева, Т.Г. Любивая / Информационные системы и технологии: управление и безопасность. 2013. – №2. – с. 52–57.

- 20 Татаринцев, А. Н. Перспективы развития российского рынка фитнес-услуг / Лоскутова М. В. Текст научной статьи по специальности «Экономика и экономические науки», 2016. – 7 с.
- 21 Чкалова, О. В. Анализ российского рынка фитнес-услуг / Ефремова М. В., Бошман Т.К. Текст научной статьи по специальности «Экономический анализ: теория и практика», 2017. – 13 с.
- 22 Международный научный журнал «СИМВОЛ НАУКИ» №6/2016: Текст научной статьи ; «Анализ чувствительности инвестиционного проекта», 2016. – 36 с.
- 23 Токарь, А.С. К вопросу о совершенствовании сферы фитнес-услуг// Молодежный научный форум: Общественные и экономические науки: электр. ст. URL: [https://nauchforum.ru/archive/MNF_social/1\(20\).pdf](https://nauchforum.ru/archive/MNF_social/1(20).pdf) (дата обращения: 24.05.2019).
- 24 Международная Фитнес Ассоциация IHRSA «International Health Racquet & Sports club Association». Исследование фитнес-аудитории. [Электронный ресурс].
- 25 Российская газета [Электронный ресурс] // <https://rg.ru/2012/03/20/fitnes.html> (дата обращения 31.05.2019)
- 26 Официальный сайт ФОК ООО «Колизей» <http://kolizey74.ru>
- 27 <https://www.regfile.ru/okved/nabory-kodov-okved/fitnes-klub-trenazhernyy-zal.html> (Код по ОКВЭД для тренажерного зала) ОКВЭД «ОК 029–2014 (КДЕС ред. 2016 г.).
- 28 Официальный сайт рейтингового агентства «РБК» [Электронный ресурс]. Режим доступа URL:<http://rbc.ru> (дата обращения 28.05.2019).
- 29 «Fit Seven» – мужской сайт о фитнесе [Электронный ресурс] // <http://fitseven.ru/fit-lifestyle/motivatsia/mirovoy-rynok-fitnessa> (дата обращения 27.05.2019).

30 Журнал «Мониторинг общественного мнения: экономические и социальные перемены [Электронный ресурс] // <https://wciom.ru/index.php?id=236&uid> (дата обращения 29.05.2019).

31 Сайт «РБК Исследования рынков» [Электронный ресурс]// <http://marketing.rbc.ru/fitnes2016> (дата обращения 29.05.2019).

32 Журнал Челябинский обзор [Электронный ресурс] // <http://obzor.ru/sport/v-chelyabinskoy-oblasti-chislo-zanimayushchihsya-sportom-vpervyeprevysilo-1-million-chelovek> (дата обращения 30.05.2019).

ПРИЛОЖЕНИЯ

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Анкета социологического опроса

Здравствуйте! Примите участие в опросе, посвященном оценке качества и внедрению новых услуг, предоставляемых фитнес–клубом «Колизей». Заполните, пожалуйста, анкету, это займет несколько минут Вашего времени. Ваши ответы помогут улучшить работу фитнес–клуба!

Поля, отмеченные звёздочкой (*), обязательны для заполнения!

1. Занимаетесь ли вы спортом на данный момент?

- Да;
- Нет;
- Занимался раньше, не занимаюсь сейчас;
- Нет, но хотел(а) бы (планирую).

2. Укажите, пожалуйста, Ваш пол: *

- Мужской;
- Женский.

3. Укажите, пожалуйста, Ваш возраст: *

- 18–25 лет;
- 26–35 лет;
- 36–45 лет;
- 46–55 лет;
- Более 55 лет.

4. Где вы проживаете: *

- В городе Челябинске;
- В Челябинской области;
- В частном секторе (поселки городского типа/ деревни/ загородная местность).

5. Укажите, пожалуйста, Ваше семейное положение: *

- Жената/замужем;
- Холост/не замужем;
- Гражданский брак.

6. Укажите, пожалуйста, уровень Вашего образования:
- Неполное среднее;
 - Среднее;
 - Среднее специальное;
 - Неполное высшее;
 - Высшее.
7. Укажите, пожалуйста, Ваш род занятий: *
- Школьник;
 - Студент;
 - Работающий;
 - Не работающий;
 - Пенсионер.
8. Какие направления тренировок Вам интересны: *
- Йога/пилатес;
 - Тренажерный зал;
 - Аэробные программы;
 - Силовые программы;
 - Танцевальные программы;
 - Единоборства.
9. Вы предпочитаете заниматься с тренером или самостоятельно: *
- С тренером;
 - Самостоятельно.
10. Как часто Вы бы хотели уделять время занятиям спорту: *
- 1 раз в неделю;
 - 2–3 раза в неделю;
 - Более 4 раз в неделю.
11. Сколько времени Вы готовы уделить 1 занятию: *
- Не более 30 минут;
 - 1 час;
 - Более 1 часа.

12.Какие факторы для Вас являются наиболее важными при выборе тренажёрного зала: *

- Близость к месту работы;
- Близость к дому;
- Приемлемые цены;
- Возможность рассрочки;
- Квалифицированный персонал;
- Качественное оборудование;
- Комфорт/наличие доп. услуг в зале (сауна, солярий, массажный кабинет);
- Широкий выбор расписания фитнес–программ;
- Популярность.

13.Готовы ли Вы тратить свои средства на спорт:

- Однозначно, да;
- Да, но не всегда могу себе это позволить;
- Затрудняюсь ответить;
- Однозначно, нет.

14.Укажите, пожалуйста, Ваш примерный ежемесячный доход на данный момент:

- До 30 000 руб.;
- 30 000–50 000 руб.;
- 50 000–100 000 руб.;
- От 100 000 руб.

15.Какую сумму Вы готовы заплатить на абонемент в тренажёрный зал: *

- До 1 500 руб.;
- 1500–5 000 руб.;
- 5 000–10 000 руб.;
- От 10 000 руб.

16. Знакомы ли Вы с услугами передвижного фитнес–зала («мобильного» тренажёра): *

- Да, часто слышал об этом;
- Возможно слышал, но не знаком с таким видом фитнес–услуг;
- Нет, не знаком;

17. Хотели бы Вы воспользоваться услугой «мобильного» тренажёрного зала:

*

- Да, было бы интересно;
- Нет, меня устраивает обычный тренажёрный зал;
- Нет, мне не интересна данная тема;

Таблица В.1 – Вертикальный анализ бухгалтерского баланса

Показатель	2018	2017	2016	Уд. вес за 2018, %	Уд. вес за 2017, %	Изменение уд.веса,%	Уд. вес за 2016, %	Изменение уд.веса,%
АКТИВ								
I.ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ								
Материальные внеоборотные активы (включая основные средства, незавершенные капитальные вложения в основные средства)	225 000	357 000	674000	14,71	24,52	-9,81	22,04	2,48
Итого по разделу I	225 000	357 000	674000	14,71	24,52	-9,81	22,04	2,48
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ								
Запасы	90 000	4000	58000	5,88	0,27	5,61	1,90	-1,62
Финансовые и другие оборотные активы (включая дебиторскую задолженность)	996 000	1 094 000	1 489000	65,10	75,14	-10,04	48,69	26,45
Денежные средства и денежные эквиваленты	219 000	1 000	837000	14,31	0,07	14,25	27,37	-27,30
Итого по разделу II	1 305 000	1 099 000	2 384000	85,29	75,48	9,81	77,96	-2,48
БАЛАНС	1 530 000	1 456 000	3 058000	100,00	100,00	0,00	100,00	0,00

100

ПАССИВ								
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ								
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	10000	10000	10000	0,65	0,69	-0,03	-0,65	1,34
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	196000	-845000	-1 539000	12,81	-58,04	70,85	-50,33	-7,71
Итого по разделу 3	206000	-835000	-1 529000	13,46405	-57,35	70,81	-50,00	-7,35
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА								
Долгосрочные заемные средства	57000	97000	391000	3,73	6,66	-2,94	12,79	-6,12
Итого по разделу IV	57000	97000	391000	3,73	6,66	-2,94	12,79	-6,12
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА								
Краткосрочные заемные средства	320000	841000	3 743000	20,92	57,76	-36,85	122,40	-64,64
Кредиторская задолженность	947000	1 353000	453000	61,90	92,93	-31,03	14,81	78,11
Итого по разделу V	1 267000	2 194000	4 196000	82,81	150,69	-67,88	137,21	13,47
БАЛАНС	1 530000	1 456000	3 058000	100,00	100,00	0,00	100,00	0,00

Таблица В.1 – Горизонтальный анализ бухгалтерского баланса

Показатель	2018	2017	2016	Уд. вес за 2018–2017 г.г., %	Уд. вес за 2017–2016 г.г., %	Уд. вес за 2016–2015 г.г., %	Абс-тное изменение 2018–2017 г.г.	Абс-тное изменение 2017–2016 г.г.	Относ-ное изменение 2018–2017 г.г.	Относ-ное изменение 2017–2016 г.г.
АКТИВ										
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ										
Материальные внеоборотные активы (включая основные средства, незавершенные капитальные вложения в основные средства)	225 000	357 000	674 000	63,03	52,97	236,49	– 132 000	– 317 000	10,06	–183,52
Итого по разделу I	225 000	357 000	674 000	63,03	52,97	236,49	– 132 000	– 317 000	10,06	–183,52
Запасы	90 000	4 000	58 000	2250,00	6,90	43,28	86 000	– 54 000	2243,10	–36,39
Финансовые и другие оборотные активы (включая дебиторскую задолженность)	996 000	1 094 000	1 489 000	91,04	73,47	66,59	– 98 000	– 395 000	17,57	6,88
Денежные средства и денежные эквиваленты	219 000	1 000	837 000	21900,00	0,12	1195,71	218 000	– 836 000	21899,88	–1195,59
Итого по разделу II	1 305 000	1 099 000	2 384 000	118,74	46,10	97,70	206 000	– 1 285 000	72,65	–51,61
БАЛАНС	1 530 000	1 456 000	3 058 000	105,08	47,61	112,22	74 000	– 1 602 000	57,47	–64,61
ПАССИВ										
III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ										
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	10 000	10 000	10 000	100,00	100,00	100,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	196 000	– 845 000	–1 539 000	–23,20	54,91	139,66	1 041 000	694 000	–78,10	–84,75
Итого по разделу 3	206 000	– 835 000	–1 529 000	–24,67	54,61	140,02	1 041 000	694 000	–79,28	–85,41

Продолжение приложения В
Окончание таблицы В.1

IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА										
Долгосрочные заемные средства	57 000	97 000	391 000	58,76	24,81	–	– 40 000	– 294 000	33,95	–
Итого по разделу IV	57 000	97 000	391 000	58,76	24,81	–	– 40 000	– 294 000	33,95	–
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА										
Краткосрочные заемные средства	320 000	841 000	3 743 000	38,05	22,47	103,40	– 521 000	– 2 902 000	15,58	–80,93
Кредиторская задолженность	947 000	1 353 000	453 000	69,99	298,68	229,95	– 406 000	900 000	–228,68	68,73
Итого по разделу V	1 267 000	2 194 000	4 196 000	57,75	52,29	109,93	– 927 000	– 2 002 000	5,46	–57,64
БАЛАНС	1 530 000	1 456 000	3 058 000	105,08	47,61	112,22	74 000	– 1 602 000	57,47	–64,61

103

Таблица В.2 – Горизонтальный анализ отчета о финансовых результатах

Название показателя	2018	2017	2016	Уд. вес за 2017–2016 г.г., %	Уд. вес за 2016–2015 г.г., %	Абсолют. изменение 2018–2017 г.г.	Абсолют. изменение 2017–2016 г.г.	Относит. изменение 2018–2017г.г.	Относит. изменение 2017–2016 г.г.
Выручка(за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов)	34 165 500	22 777 000	15 520 000	146,76	208,83	11 388 500	7 257 000	6,58	9,46

Окончание приложения В
Окончание таблицы В.2

Расходы по обычной деятельности (включая себестоимость продаж, коммерческие и управленческие расходы)	-4 846 500	-3 231 000	- 77 000	4196,10	–	-1 615 500	- 3 154 000	-4,60	-0,054
Валовая прибыль (убыток)	29 319 000	19 546 000	15 443 000	126,57	207,79	9 773 000	4 103 000	7,60	8,20
Управленческие расходы	-27 165 000	-18 110 000	-15 360 000	117,90	225,98	- 9 055 000	- 2 750 000	-8,20	-7,68
Прибыль (убыток) от продаж	2 154 000	1 436 000	83 000	1730,12	13,07	718 000	1 353 000	1,00	0,021
Прочие доходы	–	–	1 000	0,00	–	–	– 1 000	–	0
Прочие расходы	- 684 000	- 456 000	-244 000	186,89	139,43	- 228 000	- 212 000	- 3,30	- 0,00076
Прибыль (убыток) до налогообложения	1 470 000	980 000	-160 000	-612,50	-34,78	490 000	1 140 000	1,50	0,0038
Прочее	- 429 000	- (286 000)	- (277 000)	–	–	–	–	–	–
Чистая прибыль (убыток)	1 041 000	694 000	-437 000	-158,81	-323,70	347 000	1 131 000	2,20	0,00036

ПРИЛОЖЕНИЕ Г

Таблица Г.1 –Расчет автокредита дифференцированными платежами

В рублях

Месяц	Остаток долга	Проценты	Тело	Платеж	Остаток на конец
1	1800000	15000	30000	45000	1770000
2	1770000	14750	30000	44750	1740000
3	1740000	14500	30000	44500	1710000
4	1710000	14250	30000	44250	1680000
5	1680000	14000	30000	44000	1650000
6	1650000	13750	30000	43750	1620000
7	1620000	13500	30000	43500	1590000
8	1590000	13250	30000	43250	1560000
9	1560000	13000	30000	43000	1530000
10	1530000	12750	30000	42750	1500000
11	1500000	12500	30000	42500	1470000
12	1470000	12250	30000	42250	1440000
13	1440000	12000	30000	42000	1410000
14	1410000	11750	30000	41750	1380000
15	1380000	11500	30000	41500	1350000
16	1350000	11250	30000	41250	1320000
17	1320000	11000	30000	41000	1290000
18	1290000	10750	30000	40750	1260000
19	1260000	10500	30000	40500	1230000
20	1230000	10250	30000	40250	1200000
21	1200000	10000	30000	40000	1170000
22	1170000	9750	30000	39750	1140000
23	1140000	9500	30000	39500	1110000
24	1110000	9250	30000	39250	1080000
25	1080000	9000	30000	39000	1050000
26	1050000	8750	30000	38750	1020000
27	1020000	8500	30000	38500	990000
28	990000	8250	30000	38250	960000
29	960000	8000	30000	38000	930000
30	930000	7750	30000	37750	900000
31	900000	7500	30000	37500	870000
32	870000	7250	30000	37250	840000
33	840000	7000	30000	37000	810000
34	810000	6750	30000	36750	780000
35	780000	6500	30000	36500	750000
36	750000	6250	30000	36250	720000
37	720000	6000	30000	36000	690000
38	690000	5750	30000	35750	660000
39	660000	5500	30000	35500	630000
40	630000	5250	30000	35250	600000
41	600000	5000	30000	35000	570000
42	570000	4750	30000	34750	540000

Окончание приложения Г

43	540000	4500	30000	34500	510000
44	510000	4250	30000	34250	480000
45	480000	4000	30000	34000	450000
46	450000	3750	30000	33750	420000
47	420000	3500	30000	33500	390000
48	390000	3250	30000	33250	360000
49	360000	3000	30000	33000	330000
50	330000	2750	30000	32750	300000
51	300000	2500	30000	32500	270000
52	270000	2250	30000	32250	240000
53	240000	2000	30000	32000	210000
54	210000	1750	30000	31750	180000
55	180000	1500	30000	31500	150000
56	150000	1250	30000	31250	120000
57	120000	1000	30000	31000	90000
58	90000	750	30000	30750	60000
59	60000	500	30000	30500	30000
60	30000	250	30000	30250	0,00
Итого:	54900000	457500	1 800 00	2257500	