

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Филиал федерального государственного автономного образовательного учреждения
высшего образования
«Южно – Уральский государственный университет
(национальный исследовательский университет)»
в г. Нижневартовске
Кафедра «Экономика, менеджмент и право»

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ
Заведующий кафедрой

/Н.В. Зяблицкая/

28 мая 2021 г.

Выявление и оценка стратегических вариантов вложения средств в АО «Сервис-Центр»

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
ЮУрГУ – 38.03.01.2021.497.ВКР

Консультанты, (должность)

Руководитель работы
д.э.н., зав. кафедрой

/Н.В. Зяблицкая/

24 мая 2021 г.

Консультанты, (должность)

Автор работы
Обучающийся группы НвФл-508

/С.Н. Дудник/

22 мая 2021 г.

Консультанты, (должность)

Нормоконтролер

/Н.В. Назарова/

24 мая 2021 г.

Нижневартовск 2021

АННОТАЦИЯ

Дудник С.Н. Выявление и оценка стратегических вариантов вложения средств в АО «Сервис-Центр». – Нижневартовск: филиал ЮУрГУ, НвФл-508, 90 с., 8 ил., 57 таб., библиогр. список – 31 наим., 2 прил., 11 л. слайдов

Выпускная квалификационная работа выполнена с целью выявления и оценки стратегических вариантов вложения средств в предприятие.

В выпускной квалификационной работе проанализирована организационная структура предприятия, выявлены сильные и слабые стороны АО «Сервис-Центр», а также возможные угрозы и дополнительный потенциал предприятия. Изучены отраслевые особенности функционирования организации.

В работе произведен анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия, анализ финансовой устойчивости, анализ ликвидности и платежеспособности, анализ деловой активности и рентабельности.

Разработаны мероприятия, направленные на выявление и оценку стратегических вариантов вложения средств в предприятие.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	8
1 ХАРАКТЕРИСТИКА АО «СЕРВИС-ЦЕНТР» И ОТРАСЛЕВЫХ ОСОБЕННОСТЕЙ ЕГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ (Разработала Дудник С.Н., Ларина Т.А.)	11
1.1 История создания и развития организации	11
1.2 Цель и виды деятельности	13
1.3 Организационно-правовой статус	14
1.4 Структура компании и система управления	17
1.5 Отраслевые особенности функционирования	22
1.6 SWOT-анализ	29
2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПАО «СЕРВИС-ЦЕНТР» (Разработала Дудник С.Н., Ларина Т.А.)	31
2.1 Основные показатели работы	31
2.2 Анализ финансового состояния	32
2.3 Анализ затратности функционирования	46
3 ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ВАРИАНТОВ ВЛОЖЕНИЯ СРЕДСТВ В ПРЕДПРИЯТИЕ	49
3.1 Проект открытия прачечной самообслуживания (Разработала Дудник С.Н.)	49
3.2 Проект реконструкции банно-оздоровительного комплекса (Разработала Ларина Т.А.)	56
3.3 Методические основы оценки эффективности инвестиционных проектов	65
3.4 Оценка эффективности открытия прачечной самообслуживания (Разработала Дудник С.Н.)	68
3.5 Оценка эффективности реконструкции банно-оздоровительного комплекса (Разработала Ларина Т.А.)	75

ЗАКЛЮЧЕНИЕ	82
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК	85
ПРИЛОЖЕНИЯ	88
ПРИЛОЖЕНИЕ А. Бухгалтерский баланс АО «Сервис-Центр»	88
ПРИЛОЖЕНИЕ Б. Отчет о финансовых результатах АО «Сервис-Центр»	90

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы исследования. Проблемы управления экономикой предприятий сферы услуг привлекают большое внимание представителей отечественной экономической науки и менеджеров компаний. Актуальность исследования задач управления экономикой предприятия сферы услуг обусловливается необходимостью улучшения теоретических и методических подходов при принятии управленческих решений.

Одной из проблем в поиске направлений совершенствования механизма принятия и реализации управленческих решений в области экономики предприятия сферы услуг, является недостаточно ясно выражена регламентированная взаимосвязь между данными, которые оценивают уровень эффективности оперативного управления, и реализуемой предприятиями стратегией.

В условиях рыночной экономики большое значение для развития деятельности предприятия имеет стратегическое планирование. Оно придает предприятию такие качества, как определенность и индивидуальность, обеспечивает специфику, создает условия для возникновения и развития ряда важных и существенных факторов, позитивно влияющих на ее деятельность.

Стратегическое планирование обеспечивает конкурентоспособное функционирование и развитие предприятия и представляет собой одну из сфер управления им. Поэтому предпосылкой формирования политики стратегического планирования служит общая экономическая политика предприятия, основные цели которой являются приоритетными при определении целей инвестирования.

Цель выпускной квалификационной работы заключается в выявлении и оценки стратегических вариантов вложения средств в предприятие.

Достижение обозначенной цели предполагает решение следующих задач:

- исследовать историю создания и развития предприятия;
- рассмотреть цель и виды деятельности предприятия;

- охарактеризовать организационную структуру предприятия;
- выделить особенности организационно-правового статуса предприятия;
- рассмотреть отраслевые особенности функционирования предприятия;
- провести SWOT-анализ предприятия;
- провести анализ основных показателей деятельности предприятия;
- провести анализ финансового состояния предприятия;
- провести анализ затратности функционирования предприятия;
- обосновать необходимость открытия прачечной самообслуживания;
- провести оценку экономической эффективности открытия прачечной самообслуживания;
- обосновать необходимость реконструкции банно-оздоровительного комплекса;
- провести оценку экономической эффективности реконструкции банно-оздоровительного комплекса.

Объект исследования – акционерное общество «Сервис-Центр».

Предмет исследования – методология анализа и оценки коммерческой эффективности инвестиционных проектов.

Методической базой исследования послужили методы сравнительного анализа, системного подхода, группировки, классификации.

Эмпирической базой исследования выступили бухгалтерская (финансовая) отчетность за период 2017-2019 гг., локальные нормативные документы, регламентирующие функционирование АО «Сервис-Центр».

Практическая значимость исследования состоит в возможности использования его результатов при формировании системы стратегического планирования.

Апробация работы. По теме выпускной квалификационной работы опубликована статья «Социально-психологические аспекты управления в финансово-кредитных учреждениях» в журнале «Финансы, денежное обращение

и кредит» [18], в которой нашли отражение основные теоретические положения работы.

Структура выпускной квалификационной работы состоит из введения, трех глав, включающих в себя разделы, заключения и библиографического списка.

Основное содержание первой части исследования дает представление о специфике деятельности анализируемого объекта, его истории, выявлению стратегической позиции с использованием метода SWOT-анализа.

Расчетно-аналитическая часть посвящена экономической характеристике предприятия, позволяющей дать оценку финансовому состоянию, рентабельности и затратности функционирования.

Третья часть представляет собой методические основы оценки эффективности инвестиционных проектов.

1 ХАРАКТЕРИСТИКА АО «СЕРВИС-ЦЕНТР» И ОТРАСЛЕВЫХ ОСОБЕННОСТЕЙ ЕГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ

1.1 История создания и развития организации

Акционерное общество «Сервис-Центр» (АО «Сервис-Центр») начало свою деятельность 30 октября 2000 г. В выписке из ЕГРЮЛ в качестве учредителя указано 1 российское юридическое лицо – Администрация города Мегиона. Организация зарегистрирована по адресу: 628684, Ханты-Мансийский автономный округ – Югра, г. Мегион, ул. Нефтяников, д. 21. Фактический адрес: 6286818, Ханты-Мансийский автономный округ – Югра, г. Мегион, ул. Кузьмина, д. 20.

Согласно исторической справке, организация с момента создания подверглась 69 изменениям, последнее изменение датировано 30 января 2020 г. Можно выделить следующие основные эволюционные этапы развития АО «Сервис-Центр»:

4 ноября 2000 года – регистрация в ПФР, присвоен регистрационный номер 027004001082.

15 ноября 2000 года – регистрация в ФСС, присвоен регистрационный номер 860600020886011.

1 октября 2002 года – присвоен ОГРН 1028601354627.

14 мая 2016 года – организационно-правовая форма изменена с «Открытое акционерное общество» на «Публичные акционерные общества».

31 августа 2016 года – добавлены новые виды деятельности: ОКВЭД-2 14.13.21, ОКВЭД-2 14.13.22, ОКВЭД-2 47.8, ОКВЭД-2 49.3, ОКВЭД-2 49.41.2, ОКВЭД-2 56.30, ОКВЭД-2 68.20.2, ОКВЭД-2 74.20, ОКВЭД-2 95.21, ОКВЭД-2 95.22.1, ОКВЭД-2 95.23, ОКВЭД-2 96.02, ОКВЭД-2 96.03, ОКВЭД-2 96.04, ОКВЭД-2 96.09.

28 ноября 2018 года – организационно-правовая форма изменена с «Публичные акционерные общества» на «Непубличные акционерные общества».

Также произошли изменения в составе учредителей. Новый учредитель: Администрация города Мегиона. Департамент муниципальной собственности более не является учредителем.

14 декабря 2018 года – держателем реестра акционерного общества стала организация Акционерное общество «Независимая Регистраторская Компания». Держателем реестра АО перестала быть организация.

Среди ключевых преимуществ организации, достигнутых за время ее функционирования, можно отметить:

1. Большой уставный капитал. Уставный капитал составляет 9753246 руб., это является признаком надежности организации.

2. Участник системы госзакупок. Организация является официальным участником системы государственных закупок по 223-ФЗ.

АО «Сервис-Центр» выступало в роли заказчика в 9 государственных контрактах на сумму 9702553 руб.:

МУП «ТВК» – 2 контракта на сумму 3997483 руб.;

ООО «Хоттекс-Делюкс» – 1 контракт на сумму 2499999 руб.;

АО «Газпром Энергосбыт Тюмень» – 1 контракт на сумму 1433671 руб.;

ООО «Экодрев+» – 1 контракт на сумму 600000 руб.;

ИП Хажеев М.Ф. – 1 контракт на сумму 386400 руб.

Вместе с тем, по данным ФАС она не входит в реестр недобросовестных поставщиков. Также нет связей с дисквалифицированными лицами. По данным ФНС, в состав исполнительных органов организации не входят дисквалифицированные лица. Руководители и учредители АО «Сервис-Центр» не включены в реестры массовых руководителей и массовых учредителей ФНС.

3. Прибыль за прошлый отчетный период. По данным ФНС за 2019 год, сумма доходов организации составила 24153 тыс. руб., сумма расходов составила 22787 тыс. руб., таким образом, прибыль составила 291 тыс. руб.

4. Уплачены налоги за прошлый отчетный период. По данным ФНС за 2018 год, организацией были уплачены налоги на сумму 3837171 руб. Это является признаком активно действующей организации.

5. Отсутствие задолженности по исполнительным производствам. По данным ФССП, открытые исполнительные производства в отношении организации отсутствуют.

Таким образом, АО «Сервис-Центр» действует на рынке сервисных услуг 20 лет, что говорит о стабильной деятельности и поднадзорности государственным органам.

1.2 Цель и виды деятельности

АО «Сервис-Центр» создано с целью осуществления коммерческой деятельности и получения прибыли. Основным видом деятельности является «Предоставление прочих персональных услуг, не включенных в другие группировки». Также предприятие осуществляет дополнительные виды деятельности:

- производство верхней одежды из текстильных материалов, кроме трикотажных или вязаных, для мужчин или мальчиков;
- производство верхней одежды из текстильных материалов, кроме трикотажных или вязаных, для женщин или девочек;
- торговля розничная в нестационарных торговых объектах и на рынках;
- деятельность прочего сухопутного пассажирского транспорта;
- перевозка грузов неспециализированными автотранспортными средствами;
- подача напитков;
- аренда и управление собственным или арендованным нежилым недвижимым имуществом;
- деятельность в области фотографии;

- ремонт электронной бытовой техники;
- ремонт бытовой техники;
- ремонт обуви и прочих изделий из кожи;
- предоставление услуг парикмахерскими и салонами красоты;
- организация похорон и представление связанных с ними услуг;
- деятельность физкультурно-оздоровительная.

Фактически организацией осуществляются следующие виды деятельности: аренда и управление собственным или арендованным нежилым недвижимым имуществом; организация похорон и представление связанных с ними услуг; деятельность физкультурно-оздоровительная. Физкультурно-оздоровительная деятельность включает: деятельность с целью улучшения физического состояния и обеспечения комфорта, например деятельность турецких бань, саун и парных бань, соляриев, курортов с минеральными источниками, салонов для снижения веса и похудения, массажных кабинетов, центров физической культуры и т.п.

1.3 Организационно-правовой статус

Организационно-правовой статус «Сервис-Центр» – непубличное акционерное общество.

Акционерное общество – это субъект гражданского права, который выступает носителем гражданских прав и обязанностей. На правовой статус акционерных обществ распространяются нормы гражданского законодательства о статусе юридических лиц (глава 4 ГК РФ).

Согласно пункту 1 статьи 48 ГК РФ можно определить четыре обязательных признака акционерного общества как юридического лица, при одновременном наличии которых можно признать организацию самостоятельным субъектом гражданских правоотношений.

Участники акционерного общества (акционеры) не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им акций.

Непубличное общество – форма организации юридического лица, отличительной чертой которого является отсутствие возможности свободного отчуждения акций. Акции распределяются только в среде учредителей. Признаки и особенности непубличного общества:

- 1) ограниченное количество членов общества (число не должно превышать 50);
- 2) капитал могут составлять деньги, ценные бумаги, имущество;
- 3) закрытый характер распределения акций;
- 4) нет указания на публичность общества в уставном документе;
- 5) введено ограничение на уставной капитал – не менее 10000 рублей;
- 6) акции не могут быть размещены на биржах.

Особенности деятельности публичных и непубличных обществ определяется нормами законодательства. Основным законом, нормирующим деятельность юридических лиц, является ГК РФ. Последние изменения законодательства касаются организации и особенностей работы обществ: принятие решений членами общества обязательно должно подтверждаться регистратором или нотариусом – таким образом, процедура усложнилась, поскольку до введения таких изменений подтверждение не было обязательным; введено положение, требующее ежегодного аудита; ликвидация данного юридического лица невозможна, если общество не выплатило все обязательства перед кредиторами; если осуществляется реорганизация в передаточном акте обязательно необходимо закрепить все изменения – без этого нельзя совершить передачу прав и обязанностей правопреемнику; одна организация, по закону, может иметь несколько директоров; при регистрации участники общества должны выплатить часть уставного капитала, остальную сумму – в течение года после момента официальной регистрации; если капитал вносится не деньгами, а

имуществом, необходимо воспользоваться услугами независимого оценщика имущества; капитал могут формировать ценные бумаги; материальная ответственность лежит на руководителях – при необходимости кредиторы могут потребовать у руководителя покрытия убытков.

Устав общества – основной документ, на котором основана деятельность товарищества, имеет нормативный характер и определяет особенности функционирования юридического лица. Положения документа принимаются акционерами при регистрации общества. В документе указаны нормы и правила внутренних и внешних взаимоотношений общества. Устав содержит общую и специальную часть. Первая содержит общие положения деятельности и их соотношение с законами государства. Специальная часть отражает индивидуальные особенности и признаки деятельности юридического лица, поэтому данная часть не может быть идентичной для двух разных обществ. В тексте документа указаны:

- 1) наименование организации;
- 2) адрес регистрации общества;
- 3) тип юридического лица;
- 4) особенности капитала организации;
- 5) права участников общества;
- 6) особенности и органы управления;
- 7) ответственность участников.

Уставный капитал непубличного акционерного общества должен составлять сумму от 10 тыс. рублей. Размер уставного капитала АО «Сервис-Центр» составляет 9753246 руб.

Таким образом, акционерное общество – это корпоративное образование, этим и обуславливаются особенности акционерных правоотношений, которые касаются характера их построения и специфики основных элементов. Правовое регулирование осуществляется путем сочетания частноправовых и публично-правовых начал.

1.4 Структура компании и система управления

Организационная структура АО «Сервис-Центр» является линейно-функциональной (рисунок 1.1). Линейно-функциональная структура управления основывается на функциональном разделении полномочий руководителей и линейном подчинении определенных специалистов (работников) соответствующим функциональным руководителям. Достоинство этой структуры управления заключается в том, что обеспечивается однозначное и оперативное руководство по каждому виду работ. Недостатком является повышение степени обособленности работников различных функциональных подразделений и служб, вынесение всех вопросов их взаимодействия на уровень руководителя организации.

Характер делегирования полномочий – вышестоящие передают определенные полномочия нижестоящим наделяя их ответственностью и правами. Преимуществом данной структуры являются:

- интенсивное развитие деловой и профессиональной специализации;
- совершенствование координации в функциональных областях;
- снижение или исключение процесса дублирования усилий
- уменьшение расхода материальных ресурсов.

Стратегическое управление АО «Сервис-Центр» осуществляется учредителем, генеральный директор осуществляет оперативное управление.

Управление организацией осуществляется на основе сочетания принципов единоначалия. Единоначалие основывается на том, что организацией руководит Генеральный директор, который назначен ее учредителем. Директор утверждает штат и определяет численность работников, устанавливает систему, размер оплаты труда и другие виды доходов работников. Он самостоятельно решает все вопросы деятельности организации, распоряжается его имуществом и средствами, заключает договора, открывает расчетные счета в банках, принимает меры по материальному снабжению и решению других вопросов для обеспечения

деятельности организации. Директор несет ответственность в соответствии с действующим законодательством РФ о труде, уставом организации, контрактом.

Генеральный директор АО «Сервис-Центр» без доверенности действует от имени организации, представляет ее интересы, утверждает штатное расписание, принимает на работу и увольняет работников; издает приказы и дает указания; единолично принимает решения о реорганизации или ликвидации общества, о назначении аудиторской проверки, об избрании или досрочном прекращении ревизионной комиссии, утверждает документы, регулирующие внутреннюю деятельность организации и т.д.



Рисунок 1.1 – Организационная структура управления АО «Сервис-Центр»

В непосредственном подчинении Генеральному директору находится управляющий. Управляющий исполняет следующие обязанности: организует, планирует и координирует деятельность бани; обеспечивает баню необходимым и исправным оборудованием; разрабатывает и внедряет комплекс мероприятий по развитию и улучшению услуг, оказываемых баней; определяет стоимость услуг с дифференциацией в зависимости от возрастной категории посетителей (взрослых, детей), оказания услуг в выходные или будние дни и т.п.; осуществляет контроль за рациональным расходованием материальных, технических и трудовых ресурсов, сокращением затрат и повышением эффективности обслуживания населения; своевременно заключает договоры со сторонними организациями на

обеспечение бани водой, электроэнергией, теплом; устанавливает санитарный день для бани; контролирует культуру обслуживания заказчиков персоналом бани; координирует подбор и расстановку работников; организует рациональное использование труда работников бани; осуществляет контроль за соблюдением работниками бани правил и норм охраны труда и техники безопасности; организует обучение и повышение квалификации работников бани; принимает решения по претензиям посетителей, участвует в разрешении конфликтных ситуаций; организует оказание дополнительных бытовых услуг; обеспечивает правильное и своевременное представление руководителю организации отчетности о результатах деятельности бани, организацию соответствующего учета; выполняет родственные по содержанию обязанности.

Важнейшими функциями оперативного управления в АО «Сервис-Центр» является: координация и контроль за функционированием всей организационной структуры; календарное планирование; контроль и регулирование запасов.

Организация ведет бухгалтерский учет и предоставляет финансовую отчетность в порядке, установленном действующим законодательством РФ. В организации хранятся следующие документы: Устав, документы, подтверждающие права на имущество; внутренние документы; годовой финансовый отчет; документы бухгалтерского учета и финансовой отчетности и иные документы. Контроль за финансово-хозяйственной деятельностью организации осуществляет бухгалтер.

Бухгалтерия организует учет поступающих денежных средств, товарно-материальных ценностей и основных средств, своевременное отражение на счетах бухгалтерского учета операций, связанных с их движением, учет издержек производства и обращения, исполнения смет расходов, реализации продукции, выполнения работ (услуг), результатов хозяйственно-финансовой деятельности организации, а также финансовых, расчетных и кредитных операций, контроль за законностью, своевременностью и правильностью их оформления, составление экономически обоснованных отчетных калькуляций себестоимости продукции,

работ (услуг), расчеты по заработной плате с работниками организации, правильное начисление и перечисление платежей в государственный бюджет, взносов на государственное социальное страхование, средств на финансирование капитальных вложений, погашение в установленные сроки задолженности банкам по ссудам, отчисление средств в фонды экономического стимулирования и другие фонды и резервы. Осуществляет контроль за соблюдением порядка оформления первичных и бухгалтерских документов, расчетов и платежных обязательств, расходования фонда заработной платы, за установлением должностных окладов, проведением инвентаризации денежных средств, товарно-материальных ценностей и основных фондов, проверок организации бухгалтерского учета и отчетности, а также документальных ревизий.

Отдел кадров осуществляет работу по обеспечению организации кадрами рабочих и служащих требуемых профессий, специальностей и квалификации в соответствии с уровнем и профилем полученной ими подготовки и деловых качеств. Разрабатывает перспективные и годовые планы комплектования организации кадрами с учетом перспектив ее развития, изменения состава работающих в связи с внедрением новой техники и технологии, механизации и автоматизации производственных процессов, а также пуском производственных объектов. Участвует в работе по прогнозированию и определению потребности в кадрах на основе планов экономического и социального развития организации. Осуществляет своевременное оформление приема, перевода и увольнения работников в соответствии с трудовым законодательством, положениями, инструкциями и приказами руководителя организации, учет личного состава, выдачу справок, хранение и заполнение трудовых книжек, и ведение установленной документации по кадрам. Организует табельный учет, составление и выполнение графиков отпусков. Контролирует соблюдение трудовой дисциплины и правил внутреннего трудового распорядка работниками, разрабатывает мероприятия по улучшению трудовой дисциплины, снижению потерь рабочего времени, контролирует их выполнение. Обеспечивает

составление установленной отчетности по учету личного состава и работе с кадрами.

Юрист защищает права и законные интересы организации; активно использует правовые средства для укрепления финансового положения и улучшения экономических показателей в работе; оказывает помощь органам управления организации в деле обеспечения законности.

Административно-хозяйственный отдел организует хозяйственное обслуживание и содержание в надлежащем состоянии в соответствии с правилами и нормами производственной санитарии и пожарной безопасности здания и помещений бани; обеспечивает сохранность хозяйственного инвентаря, его восстановление и пополнение, а также соблюдение чистоты в помещениях бани и на прилегающей территории.

В функционал администратора входит работа с клиентами, информирование клиентов о возможностях размещения, скидках и т.д. Администратор обеспечивает работу по эффективному и культурному обслуживанию посетителей, созданию для них комфортных условий; осуществляет контроль над сохранностью материальных ценностей; консультирует посетителей по вопросам наличия имеющихся услуг; принимает меры к предотвращению и ликвидации конфликтных ситуаций; рассматривает претензии, связанные с неудовлетворительным обслуживанием посетителей, и проводит соответствующие организационно-технические мероприятия; осуществляет контроль над рациональным оформлением помещений, следит за обновлением и состоянием рекламы в помещениях и на здании; контролирует соблюдение работниками организации трудовой и производственной дисциплины, правил и норм охраны труда, техники безопасности, требований производственной санитарии и гигиены; информирует руководство организации об имеющихся недостатках в обслуживании посетителей, принимает меры к их ликвидации; осуществляет контроль над исполнением работниками указаний руководства организации.

Обслуживающий персонал обеспечивает чистоту и порядок в помещениях и на прилегающих к ним или зданию территориях.

Численность персонала АО «Сервис-Центр» на 1 января 2020 года составляет 15 человек. Все работники организации пользуются системой социальной поддержки. Изменение численности работников в период с 2017 по 2019 годы не установлено.

1.5 Отраслевые особенности функционирования

АО «Сервис-Центр» оказывает платные бытовые услуги населению. Под бытовыми услугами понимаются платные услуги, оказываемые физическим лицам. Эта же деятельность, оказываемая в адрес юридических лиц, бытовой услугой не является. К бытовым услугам общероссийским классификатором отнесены услуг населению услуги бань, душевых и саун.

По видам предоставляемых услуг банные заведения можно разделить на три группы: бани; банно-оздоровительные комплексы; банно-развлекательные комплексы.

Платные бытовые услуги занимают невысокую долю в производстве ВВП: услуги здравоохранения – 4,2%, образования – около 4,4%, услуги социальной поддержки населения – 4,4%, жилищно-коммунальные услуги – 4,5%, культуры – в пределах 1,1%. Социальное обслуживание граждан, базирующееся на социально-значимых бытовых услугах – фундаментальная область социальной политики, механизм, позволяющий практически решать сложнейшие вопросы жизнедеятельности общества. Именно в силу этого наиболее актуальным на сегодняшний день является развитие широкого спектра доступных социально-значимых бытовых услуг.

Российский рынок бань и саун, как одна из составляющих российской экономики, находится под влиянием основных экономических показателей.

Вместе с тем, рынок бытовых услуг во многом определяется вниманием органов местного самоуправления к его формированию и развитию.

Удельный вес объема реализации услуг бань в общем объеме бытовых услуг постепенно увеличивается. Среднегодовой темп прироста объема банных услуг за анализируемый период составляет 25,77%, тогда как среднегодовой темп прироста объема реализации бытовых услуг населению за тот же период составляет 4,55%.

Таблица 1.1 – Динамика объема реализации услуг бань населению России

Показатели	Значение показателя, млн. руб.			Отклонение			
				2018 / 2017 гг.		2019 / 2018 гг.	
	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Тыс. руб.	Темп роста, %	Тыс. руб.	Темп роста, %
Бытовые услуги всего, в том числе:	8636277	9605774	9401134	969497	111,23	-204640	97,87
услуги бань и саун	103635	82610	141957	-21025	79,71	59347	171,84

Рынок услуг бань и саун имеет ярко выраженную сезонность. Активность посещения бань и банно-оздоровительных комплексов приходится на летний период.

В последние годы растет спрос на услуги, связанные с отдыхом и здоровьем. Сауны и бани пользуются высокой популярностью. Объем рынка услуг бань, саун и душевых с 2014 по 2019 гг. демонстрировал стабильный рост в среднем на 2,7% в год.

Рынок банных услуг ежегодно развивается, меняется его структура, появляются новые участники рынка, вытесняются другие. Так, типовые общественные бани находятся под угрозой исчезновения по причине их убыточности и невостребованности, их заменяют различные сауны, частные бани и современные банно-оздоровительные комплексы, предлагающие многочисленные услуги оздоровительного характера.

Сервисный продукт в оздоровительном сервисе носит сложный характер: это результат взаимодействия и сочетания действий разных субъектов деятельности, их труда, функционирования оборудования, материальных

ресурсов, общей атмосферы. Основным процесс обслуживания тоже специфичен: услуга, как правило, оплачена заранее, поэтому здесь особенно важно качество.

Качество определяется не столько соответствием стандартам или установленным требованиям, сколько согласованностью с запросами потребителей. Это не исключает необходимости соблюдения нормативно-правовых требований, но при их соблюдении потребитель воспринимает их как должное, вроде бы и не замечает их. Понимание качества в этом случае имеет, прежде всего, субъективную составляющую как наилучшая возможность удовлетворения потребности. Экономическая компонента присутствует в скрытом виде, если потребитель удовлетворен соответствием цены и качества. Большое значение приобретают в этом случае условия обслуживания.

К числу факторов, влияющих на восприятие и оценку потребителями качества оздоровительных услуг, относятся:

- современное оборудование, техническое оснащение исполняемой услуги;
- профессионально-квалификационные характеристики и этичность персонала;
- физико-технические и эстетические характеристики среды: свет, звук, свежий воздух, дизайн, комфортность;
- санитария и гигиена в основных и вспомогательных помещениях.

Показателем качества является и безопасность услуги. Оздоровительные услуги могут создавать угрозу жизни и здоровью, поскольку напрямую связаны с воздействием на сознание и телесность человека. Любая возможность нанесения ущерба здоровью или самочувствию посетителей должна быть исключена. Здесь можно также выделить эксплуатационно-техническую, экологическую, информационную безопасность.

Особым образом организована здесь контактная зона: она может иметь разные масштабы и специальное оборудование, которым пользуется потребитель. Исполнитель услуги работает в непосредственной близости от посетителя, не допуская болезненных или неприятных ощущений. Поведенческие стереотипы

персонала и соблюдение процедур имеют особое значение. Могут быть и варианты, когда контакты сведены к минимуму.

Создаются возможности и условия для самостоятельности посетителя, что не исключает дистанционного контроля и готовности прийти на помощь в случае необходимости. Разумно организованная сервисная среда гармонизирует отношения потребителя и сервисного работника, предоставляющего соответствующую услугу.

Одной из характерных особенностей сервисной деятельности является форма обслуживания – способ предоставления услуг, состоящий из набора конкретных сервисных ситуаций и благ для потребителя. В сфере оздоровительных услуг традиционные формы обслуживания тоже приобретают своеобразный облик.

Банно-оздоровительный комплекс – это один из самых популярных в нашей стране способов оздоровления и отдыха.

Основной потенциал развития отрасли приходится на бизнес, позиционирующийся в среднем ценовом сегменте (в регионах, помимо него, на сегмент «эконом плюс»).

Динамика восстановления рынка банно-оздоровительных услуг непосредственно зависит от сроков завершения пандемии COVID-19 и денежных доходов населения. С ростом уровня доходов и повышением платежеспособности населения увеличивается спрос на различные виды услуг, в том числе, связанных с отдыхом и здоровьем.

В настоящее время рынок банных услуг и услуг саун стремительно развивается. Открытие бани осуществляется как на частных территориях, так и в составе гостиничных, развлекательных комплексов и при SPA-центрах. Наиболее популярные форматы – русская парильня (главным образом на дровах) и финская сауна.

Спрос на услуги саун выше, чем на бани. Заведения посещают люди в возрасте 20-45 лет. Градация по полу отсутствует, поскольку услуга востребована

и у мужчин. Услугами бань пользуются все категории населения, что подтверждает высокий разброс цен на услуги: от 500 до 2200 руб. за 1 час пребывания в бане/сауне.

В нынешнее время для посетителей бани носят не санитарный, а скорее развлекательный и оздоровительный характер, поэтому многие компании стараются предоставить дополнительные услуги для максимального комфорта посетителей. Так, большинство бань ХМАО-Югры предлагают также бассейны и комнаты отдыха, некоторые предлагают комплексы выходного дня: массаж, маникюр, салон красоты, СПА-услуги, активный отдых – настольный теннис, бильярд, караоке. Чаще всего банные услуги входят в состав гостиничных комплексов и фитнес-клубов.

Объем реализации услуг бань в денежном выражении зависит от физического объема услуг, средней цены, структуры реализованных услуг и т.п. Цена на услуги бань формируется под воздействием различных факторов.

В основном частота посещения бань общего пользования (русских бань) колеблется от 1 раза в неделю до 1 раза в месяц. Сауны посещают в среднем 1 раз в месяц.

Рынок услуг бань находится в процессе становления. Основные показатели, характеризующие этот процесс:

- превышение спроса над предложением, возникшее в результате несоответствия качества предоставляемых услуг и цен на них;
- постоянное создание небольших негосударственных предприятий – бань русского типа, саун, саун VIP (как самостоятельных, так и на базе других предприятий);
- расширение и реконструкция действующих предприятий банно-прачечного комплекса;
- постоянное расширение спектра предоставляемых услуг путем внедрения новых высокорентабельных услуг (как сопутствующих, так и неспецифических).

На этом этапе возникает необходимость государственного регулирования рынка услуг бань как социально значимых услуг. Поддержка на уровне органов государственной власти и местного самоуправления может осуществляться путем создания муниципальных и иных предприятий, обеспечивающих услугами бань льготные категории населения.

В настоящее время рынок оздоровительных услуг в ХМАО-Югре очень привлекателен для инвесторов, так как в России и в ХМАО-Югре, в частности, происходит настоящий бум в стремлении к здоровому образу жизни.

Основной потенциал развития отрасли приходится на бизнес, позиционирующийся в среднем ценовом сегменте (на сегмент «эконом плюс»).

Динамика восстановления рынка банно-оздоровительных услуг непосредственно зависит от сроков завершения пандемии COVID-19 и денежных доходов населения.

В отрасли наблюдается дефицит предложения. Однако конкуренция все же присутствует. На территории города Мегиона действуют 4 коммерческие бани и сауны: ООО «Гостиный Двор», СОК «Жемчужина», ООО «Адрия», База отдыха «Таежное Озеро».

На рынке физкультурно-оздоровительных услуг города Мегиона основными конкурентами АО «Сервис-Центр» в данный момент являются две гостиницы, база отдыха и спортивно-оздоровительный комплекс (таблица 1.2).

Таблица 1.2 – Характеристика основных конкурентов

Название, период существования	Местоположение	Преимущества	Недостатки
Гостиничный комплекс «Адрия»	г. Мегион ул. Губкина, 18	удобное местоположение, удобное время работы, высокая рекламная активность	высокие цены, средний уровень обслуживания, пренебрежительное отношение к гостям (выражается в отсутствии звукоизоляции и громкой музыке из ресторана в ночное время)

Продолжение таблицы 1.2

Название, период существования	Местоположение	Преимущества	Недостатки
СОК «Жемчужина»	г. Мегион ул. Губкина, 2	удобное местоположение, высокий уровень обслуживания, широкий спектр услуг, удобное время работы, квалифицированные специалисты, высокая рекламная активность	высокие цены, низкая рекламная активность
Гостиничный комплекс «Гостиный Двор»	г. Мегион ул. Нефтеразведочная, 1	удобное местоположение, высокий уровень обслуживания, широкий спектр услуг, удобное время работы, квалифицированные специалисты, высокая рекламная активность	высокие цены, низкая рекламная активность
База отдыха «Таежное Озеро»	г. Мегион, ул. Таежное озеро, д. 1	удобное время работы, средний уровень цен	неудобное местоположение, средний уровень квалификации специалистов, средний уровень обслуживания, низкая рекламная активность

Натуральный показатель объема рынка платных бытовых услуг населению измеряется в помывках. Количество предоставленных банных услуг в 2020 году по ХМАО-Югре составил 105360 помывок, что на 3,3% больше уровня 2019 года (101990). В 2019 году, напротив, произошло сокращение количества предоставленных банных услуг на 23,7% (126160). Количество предоставленных банных услуг в 2019 году АО «Сервис-Центр» составило 2620 помывок. Соответственно, доля рынка составляет 2,07%.

Объем рынка в денежном выражении в 2019 году составил 94,8 млрд. руб. Следовательно, объем рынка в денежном выражении равен 0,025%.

На основании вышеизложенного можно сделать вывод, что АО «Сервис-Центр» является конкурентоспособной организацией и имеет свои преимущества, такие как удобное местоположение, удобное время работы, высокая рекламная активность.

1.6 SWOT-анализ

Чтобы оценить риски и составить стратегию, необходимо провести SWOT-анализ. Метод SWOT является широко признанным подходом, позволяющим провести совместное изучение внешней и внутренней среды. Данный метод позволяет установить линии связи между силой и слабостью, которые присущи организации, и внешними угрозами и возможностями. Методология SWOT предполагает сначала выявление сильных и слабых сторон, а также угроз и возможностей, и после этого установление цепочек связей между ними, которые в дальнейшем могут быть использованы для формулирования стратегии организации. Оценка конкурентных возможностей и ресурсов организации проводится в форме составления своего рода стратегического баланса, где сильные стороны и ресурсный потенциал организации отражаются как конкурентные активы, а слабые стороны и недостаток ресурсов – как конкурентные пассивы. Конкурентные активы предприятия должны значительно превосходить конкурентные пассивы, равенство активов и пассивов, в данном случае неприемлемо.

После выявления сильных внутренних и слабых сторон, ее внешних возможностей и угроз разработанная матрица SWOT, призвана выявить связи между четырьмя частями списка. Матрица SWOT состоит из четырех полей: поле СИВ (сильные стороны и возможности), поле СЛВ (слабые стороны и возможности), поле СИУ (сильные стороны и угрозы), поле СЛУ (слабые стороны и угрозы). В каждом поле выделяются парные зависимости, на основе которых выбираются стратегии развития предприятия. В отношении тех пар, которые были выбраны с поля СИВ, следует разрабатывать стратегию по использованию сильных сторон организации для того, чтобы получить отдачу от возможностей, которые появились во внешней среде. Для тех пар, которые оказались на поле СЛВ, стратегия должна быть построена таким образом, чтобы за счет появившихся возможностей попытаться преодолеть имеющиеся у организации

слабости. Если пара находится на поле СИУ, то стратегия должна предполагать использование силы организации для устранения угрозы. Если пара находится на поле СЛУ, то стратегия должна позволить предприятию избавиться от слабости и попытаться предотвратить нависшую над ней угрозу.

На основе выделенных парных зависимостей в матрице SWOT разработаем возможные стратегии развития предприятия.

Таблица 1.3 – Матрица SWOT

	<p>Возможности:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Увеличение спроса. 2. Рост доходов населения. 3. Развитие дополнительных направлений платных бытовых услуг населению. 	<p>Угрозы:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Наличие крупных конкурентов. 2. Спрос на услуги зависит от времени года. 3. Эпидемиологический кризис в стране.
<p>Сильные стороны:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Многолетний опыт оказания платных бытовых услуг населению. 2. Высокое качество и профессионализм предоставляемых услуг. 3. Большой объем выручки вследствие популярности оказываемых услуг. 	<p>В связи с возрастающим спросом на услуги по оформлению планируется удовлетворить потребности любого достатка клиента за счет квалифицированного и опытного персонала, за счет современного материала и передовых технологий. Работа с любым уровнем запроса клиента приведет к получению большого объема выручки.</p>	<p>Высокий уровень квалификации сотрудников и руководства, а также наличие нового качественного оборудования, материалов позволит быстро войти на рынок услуг и составить достойную конкуренцию существующим организациям.</p>
<p>Слабые стороны:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Отсутствие службы маркетинга в организации. 2. Отсутствие постоянных клиентов. 3. Рост цен на коммунальные услуги. 	<p>Рекламная кампания, проведенная в начале нашей деятельности, также сыграет свою роль по привлечению покупателей.</p>	<p>Возникновение на начальном этапе трудностей по выходу на рынок услуг из-за отсутствия постоянных клиентов, а также наличия сильных конкурентов, которые известны на рынке уже несколько лет и зарекомендовавших себя.</p>

Исходя из изложенного, можно сделать вывод о том, что наиболее приемлемой стратегией для АО «Сервис-Центр» является обновление основных средств и расширение услуг организации.

2 АНАЛИЗ ФИНАНСОВО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АО «СЕРВИС-ЦЕНТР»

2.1 Основные показатели работы

Основные показатели работы АО «Сервис-Центр» представлены мощностью и посещаемостью банно-оздоровительного комплекса.

Общее количество дней предоставления услуг бани в 2018 году составило 264 дня, в 2019 году – 54 дня.

Единовременная вместимость бани, соответствующая количеству раздевальных мест, составляет 10 единиц. Правилами пользования коммунальной баней, утвержденными руководителем предприятия, продолжительность помывки установлена 1 час.

В таблице 2.1 показана динамика количества посещений бани.

Таблица 2.1 – Динамика количества посещений бани

Показатели	Значение показателя, тыс. руб.			Отклонение			
				2018 / 2017 гг.		2019 / 2018 гг.	
	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Тыс. руб.	Темп роста, %	Тыс. руб.	Темп роста, %
Взрослое население	2217	2214	1171	-3	99,86	-1043	52,89
Льготная категория населения	2527	2838	1391	311	112,31	-1447	49,01
Дети	162	107	58	-55	66,05	-49	54,21
Итого	4906	5159	2620	253	105,16	-2539	50,79

Общее количество человеко-посещений бани за 2018 год составило 5159 ед., в том числе:

- взрослое население (за исключением пенсионеров и иных льготников) - 2214 чел. (42,9% от общего количества);
- льготизируемые категории граждан – 2838 чел. (55,0%);
- дети до 7 лет – 107 чел. (2,1%).

Общее количество человеко-посещений бани за 2019 год составило 2620 ед., в том числе:

- взрослое население (за исключением льготников) – 1171 чел. (44,7%);
- льготизируемые категории граждан – 1391 чел. (53,1%);
- дети до 7 лет – 58 чел. (2,2%).

Фактическая среднедневная посещаемость бани за 2018 год составила 18 человеко-посещений, т.е., коэффициент загрузки бани достаточно низкий – в пределах 20%.

2.2 Анализ финансового состояния

Для оценки результатов деятельности предприятия применено «золотое правило экономики», которое наиболее полно отражает важное условие, благодаря которому можно обеспечить расширенное воспроизводство и успешное развитие предприятия на рынке.

«Золотое правило» представлено в следующем соотношении:

$$T_{\text{пр}} > T_{\text{оп}} > T_{\text{ак}} > 100\%, \quad (1)$$

где $T_{\text{пр}}$ – темп изменения прибыли;

$T_{\text{оп}}$ – темп изменения объема продаж продукции;

$T_{\text{ак}}$ – темп изменения активов.

Данное соотношение показывает важность сопоставления темпов изменения основных показателей деятельности предприятия.

Из первого неравенства видно, что темп изменения прибыли больше всех. Это связано с относительным снижением издержек производства и обращения в результате оптимизации технологического процесса.

Из второго неравенства следует, что темп изменения объема продаж продукции выше темпа изменения активов. Это показывает, что ресурсы коммерческой организации используются более эффективно, повышается отдача с каждого рубля, вложенного в предприятие.

Третье неравенство означает, что экономический потенциал коммерческой организации возрастает, т.е. масштабы его деятельности увеличиваются.

Наращивание активов компании, то есть, увеличение ее размеров, нередко является одной из основных целевых установок, формулируемых собственниками предприятия и его управленческим персоналом.

Сравнительная динамика показателей изменения активов, выручки и чистой прибыли представлена в таблице 2.2.

Таблица 2.2 – Темпы изменения активов, выручки и прибыли [28]

Показатели	2017 г.	2018 г.	2019 г.
Активы, тыс. руб.	13192	12935	13175
Выручка, тыс. руб.	25208	25207	24153
Прибыль, тыс. руб.	303	163	291
Темп изменения активов, %	-	98,05	101,86
Темп изменения выручки, %	-	100,00	95,82
Темп изменения прибыли, %	-	53,80	178,53

Данное правило не соблюдается, что свидетельствует о недостаточно эффективном использовании ресурсов предприятия и возрастания издержек производства и обращения.

Темп роста чистой прибыли в 2019 году превышает темп роста выручки. Однако темп роста выручки не превышает 100%. Следовательно, можно сделать вывод, что предприятие не может обеспечить расширенное воспроизводство и его положение на рынке неустойчивое.

В таблице 2.3 представлены основные финансовые результаты деятельности предприятия в течение анализируемого периода.

Таблица 2.3 – Динамика финансовых результатов деятельности предприятия [28]

Показатели	Значение показателя, тыс. руб.			Отклонение			
				2018 / 2017 гг.		2019 / 2018 гг.	
	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Тыс. руб.	Темп роста, %	Тыс. руб.	Темп роста, %
Выручка	25208	25207	24153	-1	100,00	-1054	95,82
Себестоимость	23554	23771	22787	217	100,92	-984	95,86
Валовая прибыль (убыток)	1654	1436	1366	-218	86,82	-70	95,13
Прибыль (убыток) от продаж	1654	1436	1366	-218	86,82	-70	95,13
Прибыль (убыток) до налогообложения	303	163	291	-140	53,80	128	178,53
Чистая прибыль (убыток)	303	163	291	-140	53,80	128	178,53

Снижение выручки в 2019 году составило 1054 тыс. руб. или 4,18%. В 2018 году выручка сократилась лишь на 1 тыс. руб. или 60,07%. Данные изменения обусловлены снижением объема оказанных услуг.

Снижение себестоимости проданных товаров, работ, услуг по сравнению с 2018 г. составило 984 тыс. руб. или 4,14%, что также вызвано снижением объема оказанных услуг.

На формирование прибыли до налогообложения оказало влияние снижение прочих расходов по сравнению с 2018 г. на 198 тыс. руб. или 15,55%. В результате по итогам деятельности за 2019 г. АО «Сервис-Центр» получена чистая прибыль в размере 291 тыс. руб. В 2018 году в АО «Сервис-Центр» сформирован чистая прибыль составляла 163 тыс. руб., что на 128 тыс. руб. (78,53%) меньше показателя 2019 г. За весь анализируемый период чистая прибыль снизилась на 12 тыс. руб.

Анализ финансового состояния предполагает изучение динамики и структуры отдельных показателей и их групп бухгалтерского баланса. Динамика состава активов предприятия приведена в таблице 2.4.

Таблица 2.4 – Динамика активов АО «Сервис-Центр» [28]

Показатели	Значение показателя, тыс. руб.			Отклонение			
				2018 / 2017 гг.		2019 / 2018 гг.	
	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Тыс. руб.	Темп роста, %	Тыс. руб.	Темп роста, %
Внеоборотные активы	8010	7808	7892	-202	97,48	84	101,08
Оборотные активы	5182	5127	5283	-55	98,94	156	103,04
Активы, всего	13192	12935	13175	-257	98,05	240	101,86

В 2018 году по отношению к 2017 году произошло уменьшение общей стоимости имущества предприятия на 1,95%. Это изменение обусловлено сокращением внеоборотных активов на 2,52% и уменьшением оборотных активов на 1,06%. Данный факт свидетельствует о незначительном снижении потенциала

предприятия генерировать прибыль для собственников. Внеоборотные активы сократились в большей степени, чем оборотные.

Анализ структуры баланса показал, что в 2019 г. активы возросли на 1,86%. Это изменение обусловлено увеличением оборотных активов на 3,04% и ростом внеоборотных активов на 1,08%.

Динамика структуры активов АО «Сервис-Центр» представлена в таблице 2.4.

Таблица 2.4 – Динамика структуры активов АО «Сервис-Центр» [28]

Показатели	Значение показателя, %			Отклонение			
				2018 / 2017 гг.		2019 / 2018 гг.	
	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Абс. +/-	Темп роста, %	Абс. +/-	Темп роста, %
Внеоборотные активы	60,72	60,36	59,90	-0,36	99,41	-0,46	99,24
Оборотные активы	39,28	39,64	40,10	0,36	100,92	0,46	101,16
Активы, всего	100,00	100,00	100,00	0,0	100,00	0,0	100,00

Динамика структуры активов АО «Сервис-Центр» за 2017-2019 гг. показывает, что в сумме активов преобладают внеоборотные активы. Такое соотношение свойственно непубличным промышленным предприятиям и характеризует структуру активов, как оптимальную.

Рассмотрев соотношение внеоборотных и оборотных активов, следует отдельно проанализировать данные группы активов (таблица 2.5).

Таблица 2.5 – Динамика и структура внеоборотных активов [28]

Показатели	Значение показателя, тыс. руб.			Отклонение			
				2018 / 2017 гг.		2019 / 2018 гг.	
	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Тыс. руб.	Темп роста, %	Тыс. руб.	Темп роста, %
Основные средства	5811	5609	5693	-202	96,52	84	101,50
Доходные вложения в материальные ценности	2187	2187	2187	0	100,00	0	100,00
Прочие внеоборотные активы	12	12	12	0	100,00	0	100,00
Внеоборотные активы, всего	8010	7808	7892	-202	97,48	84	101,08

Анализируя таблицу 2.5, следует отметить, что основную часть внеоборотных активов составляют основные средства. Их размер в 2018 году незначительно сократился – на 3,48%. За рассматриваемый период сумма основных средств снизилась на 118 тыс. руб.

Динамика структуры внеоборотных активов АО «Сервис-Центр» представлена в таблице 2.6.

Таблица 2.6 – Динамика структуры внеоборотных активов АО «Сервис-Центр» [28]

Показатели	Значение показателя, %			Отклонение			
				2018 / 2017 гг.		2019 / 2018 гг.	
	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Абс. +/-	Темп роста, %	Абс. +/-	Темп роста, %
Основные средства	72,55	71,84	72,14	-0,71	99,02	0,3	100,42
Доходные вложения в материальные ценности	27,30	28,01	27,71	0,71	102,60	-0,3	98,93
Прочие внеоборотные активы	0,15	0,15	0,15	0	100,00	0	100,00
Внеоборотные активы, всего	100,00	100,00	100,00	0,0	100,00	0,0	100,00

Данные таблицы 2.6 подтверждают преобладание основных средств. Доля основных средств составляет от 72,55 в 2017 г. до 72,14% в 2019 г. Доходные вложения в материальные ценности занимают второе место и составляют от 27,3% в 2017 г. до 27,71% в 2019 г. Прочие внеоборотные активы составляют незначительную долю – менее 1%.

Динамика изменения оборотных активов приведена в таблице 2.7.

Таблица 2.7 – Динамика и структура оборотных активов [28]

Показатели	Значение показателя, тыс. руб.			Отклонение			
				2018 / 2017 гг.		2019 / 2018 гг.	
	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Тыс. руб.	Темп роста, %	Тыс. руб.	Темп роста, %
Запасы	3358	3338	3398	-20	99,40	60	101,80
НДС по приобретенным ценностям	395	395	395	0	100,00	0	100,00

Продолжение таблицы 2.7

Показатели	Значение показателя, тыс. руб.			Отклонение			
				2018 / 2017 гг.		2019 / 2018 гг.	
	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Тыс. руб.	Темп роста, %	Тыс. руб.	Темп роста, %
Дебиторская задолженность	365	136	217	-229	37,26	81	159,56
Денежные средства и денежные эквиваленты	1064	1258	1273	194	118,23	15	101,19
Оборотные активы, всего	5182	5127	5283	-55	98,94	156	103,04

В 2019 году по сравнению с 2018 годом произошло увеличение запасов на 60 тыс. руб. (1,8%). Дебиторская задолженность возросла в 2019 году на 59,56%. За анализируемый период объемы дебиторской задолженности уменьшились, что является положительным изменением и может свидетельствовать об улучшении ситуации с оплатой продукции предприятия и о выборе подходящей политики продаж.

В таблице 2.8 показана структура оборотных активов АО «Сервис-Центр».

Таблица 2.8 – Динамика структуры оборотных активов АО «Сервис-Центр» [28]

Показатели	Значение показателя, %			Отклонение			
				2018 / 2017 гг.		2019 / 2018 гг.	
	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Абс. +/-	Темп роста, %	Абс. +/-	Темп роста, %
Запасы	64,80	65,11	64,32	0,31	100,48	-0,79	98,79
НДС по приобретенным ценностям	7,62	7,70	7,48	0,08	101,05	-0,22	97,14
Дебиторская задолженность	7,04	2,65	4,11	-4,39	37,64	1,46	155,09
Денежные средства и денежные эквиваленты	20,53	24,54	24,10	4,01	119,53	-0,44	98,21
Прочие оборотные активы	64,80	65,11	64,32	0,31	100,48	-0,79	98,79
Оборотные активы, всего	100,00	100,00	100,00	0,0	100,00	0,0	100,00

Доля запасов в составе активов составила более 60%. Доля дебиторской задолженности в составе активов снизилась 2,93 п.п.

Анализ использования ресурсов предполагает выявление состояния, структуры и динамики ресурсной базы (таблица 2.9).

Таблица 2.9 – Динамика и структура собственного и заемного капитала [28]

Показатели	Значение показателя, тыс. руб.			Отклонение			
				2018 / 2017 гг.		2019 / 2018 гг.	
	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Тыс. руб.	Темп роста, %	Тыс. руб.	Темп роста, %
Собственный капитал	11121	11284	11575	163	101,47	291	102,58
Заемный капитал	2071	1651	1600	-420	79,72	-51	96,91
Пассивы, всего	13192	12935	13175	-257	98,05	240	101,86

Собственный капитал АО «Сервис-Центр» увеличился за рассматриваемый период на 454 тыс. руб., что положительно характеризует динамику изменения имущественного положения предприятия. Размер заемного капитала сократился на 471 тыс. руб.

Структура пассива отражена в таблице 2.10.

При анализе структуры пассивов, прежде всего, следует оценить соотношение собственного и заемного капитала в составе совокупных источников.

Таблица 2.10 – Динамика структуры пассивов АО «Сервис-Центр» [28]

Показатели	Значение показателя, %			Отклонение			
				2018 / 2017 гг.		2019 / 2018 гг.	
	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Абс. +/-	Темп роста, %	Абс. +/-	Темп роста, %
Собственный капитал	84,30	87,24	87,86	2,94	103,49	0,62	100,71
Заемный капитал	15,70	12,76	12,14	-2,94	81,27	-0,62	95,14
Пассивы, всего	100,00	100,00	100,00	0,0	100,00	0,0	100,00

Как следует из таблицы, в 2019 году пассивы состояли на 87,86% из собственного капитала и на 12,14% из заемного капитала. Кроме того, доля собственного капитала на протяжении анализируемого периода увеличивается.

Преобладание в структуре пассивов собственных средств является положительным фактором, который характеризует улучшение структуры баланса и рост финансовой устойчивости предприятия в целом.

Динамика собственного капитала приведена в таблице 2.11.

Таблица 2.11 – Динамика и структура собственного капитала [28]

Показатели	Значение показателя, тыс. руб.			Отклонение			
				2018 / 2017 гг.		2019 / 2018 гг.	
	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Тыс. руб.	Темп роста, %	Тыс. руб.	Темп роста, %
Уставный капитал	9484	9484	9484	0	100,00	0	100,00
Нераспределенная прибыль	1624	1787	2078	163	110,04	291	116,28
Собственный капитал, всего	11121	11284	11575	163	101,47	291	102,58

Уставный капитал за анализируемый период не менялся. Он составляет основу собственного капитала. Нераспределенная прибыль увеличилась на 27,96%.

Состав заемного капитала представлен в таблице 2.12.

Таблица 2.12 – Динамика заемного капитала [28]

Показатели	Значение показателя, тыс. руб.			Отклонение			
				2018 / 2017 гг.		2019 / 2018 гг.	
	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Тыс. руб.	Темп роста, %	Тыс. руб.	Темп роста, %
Краткосрочные обязательства	2071	1651	1600	-420	79,72	-51	96,91
кредиторская задолженность	2071	1651	1600	-420	79,72	-51	96,91
Заемный капитал, всего	2071	1651	1600	-420	79,72	-51	96,91

Заемные средства в АО «Сервис-Центр» уменьшились в 2018 году по сравнению с 2017 годом на 420 тыс. руб. Кредиторская задолженность уменьшилась на 420 тыс. руб., и составила 1651 тыс. руб., что подтверждает уменьшение долгов предприятия перед кредиторами. Долгосрочные

обязательства отсутствуют. В 2019 году отмечено сокращение кредиторской задолженности на 51 тыс. руб.

Анализ состава и структуры баланса АО «Сервис-Центр» позволяет выделить основные факторы развития деятельности предприятия:

– итог баланса уменьшился на 17 тыс. руб. или на 0,13%. Это произошло за счет сокращения внеоборотных активов;

– в сумме активов преобладают внеоборотные активы и их доля незначительно уменьшается;

– в структуре пассивов преобладают собственные средства, представленные преимущественно уставным капиталом, что является положительным фактором, который характеризует улучшение структуры баланса и рост финансовой устойчивости предприятия в целом.

Одной из основных задач анализа финансово-экономического состояния является исследование показателей, характеризующих финансовую устойчивость предприятия. Финансовую устойчивость предприятия можно оценить с помощью абсолютных и относительных показателей. Динамика абсолютных показателей финансовой устойчивости приведена в таблице 2.13.

Таблица 2.13 – Динамика абсолютных показателей финансовой устойчивости

Вид источников формирования запасов	Абсолютная величина (тыс. руб.)			Излишек (+); недостаток (-) источников		
	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.
Наличие СОС	3111	3476	3683	-247	138	285
Наличие СДИ	3111	3476	3683	-247	138	285
Наличие ОИФ	3111	3476	3683	-247	138	285

На основе полученных данных, представленных в таблице 2.13, можно сделать вывод, что АО «Сервис-Центр» характерна абсолютная финансовая устойчивость, которая характеризуется покрытием запасов собственными оборотными средствами. Это означает, что деятельность предприятия абсолютно налажена, отсутствие кредитов и неплатежей, финансовую дисциплину.

За 2019 год сумма собственных оборотных средств увеличилась на 207 тыс. руб. Это произошло за счет роста перманентного капитала, а именно нераспределенной прибыли, а также снижения размера внеоборотных активов.

Относительные показатели оценки финансовой устойчивости представлены в таблице 2.14.

Таблица 2.14 – Относительные показатели оценки финансовой устойчивости

Показатели	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Отклонение	
				2018 / 2017 гг.	2019 / 2018 гг.
Коэффициент автономии	0,843	0,872	0,879	0,029	0,007
Коэффициент финансового левериджа	0,186	0,146	0,138	-0,04	-0,008
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,600	0,678	0,697	0,078	0,019
Коэффициент маневренности собственного капитала	0,280	0,308	0,318	0,028	0,01

Оценка значения коэффициента обеспеченности собственными средствами говорит о том, что в 2017-2019 гг. АО «Сервис-Центр» имеется достаточное количество собственных оборотных средств, необходимых для обеспечения финансовой устойчивости предприятия.

Значение коэффициента маневренности находится в рамках нормативного диапазона, т.е. отсутствует риск неплатежеспособности и финансовой зависимости.

Полученные результаты позволяют отметить, что АО «Сервис-Центр» характеризуется независимостью от внешних источников финансирования, поскольку коэффициент автономии превышает нижнюю границу нормативного значения, а, следовательно, доля собственных средств в общей величине источников финансирования составляет менее 50%.

Значение коэффициента финансового левериджа свидетельствует о преобладании собственных средств над заемными и подтверждает независимость предприятия.

Таким образом, анализ финансовой устойчивости АО «Сервис-Центр» свидетельствует об устойчивом финансовом состоянии предприятия.

Большинство показателей финансовой устойчивости находятся в рамках нормативного значения. Для предприятия характерна независимость от внешних инвесторов в проведении финансовой политики.

Анализ ликвидности и платежеспособности включает в себя: анализ ликвидности баланса групповым методом и методом финансовых коэффициентов.

Группировка активов и пассивов по степени ликвидности приведена в таблице 2.15.

Таблица 2.15 – Результаты анализа ликвидности баланса, тыс. руб. [28]

Актив	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Пассив	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Платежный излишек (+)/ недостаток (-)		
								2017 г.	2018 г.	2019 г.
A1	1064	1258	1273	П1	2071	1651	1600	-1007	-393	-327
A2	365	136	217	П2	0	0	0	365	136	217
A3	3753	3733	3793	П3	0	0	0	3753	3733	3793
A4	8010	7808	7892	П4	11121	11284	11575	-3111	-3476	-3683
Итого	13192	12935	13175	Итого	13192	12935	13175	-	-	-

Баланс считается абсолютно ликвидным, а предприятие платежеспособным, если одновременно выполняются следующие условия:

$$A1 \geq П1;$$

$$A2 \geq П2;$$

$$A3 \geq П3;$$

$$A4 \leq П4.$$

В результате сопоставления групп активов и обязательств по балансу выявляется несоответствие значений абсолютных финансовых показателей ликвидности рекомендуемым значениям.

Таблица 2.16 – Сопоставление групп активов и обязательств

2017 г.			2018 г.			2019 г.		
1064	<	2071	1258	<	1651	1273	<	1600
365	>	0	136	>	0	217	>	0
3753	>	0	3733	>	0	3793	>	0
8010	<	11121	7808	<	11284	7892	<	11575

В 2017-2019 гг. нормативному значению не соответствует лишь первое условие, что свидетельствует о недостаточности наиболее ликвидных активов.

Из приведенных данных следует, что за анализируемый период баланс предприятия не является абсолютно ликвидным, поскольку не соблюдается нормативное соотношение активов и пассивов.

Более детально уровень платежеспособности отражает анализ при помощи финансовых коэффициентов (таблица 2.17).

Таблица 2.17 – Анализ относительных показателей платежеспособности [28]

Показатели	Норм. огран.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Отклонение	
					2018 / 2017 гг.	2019 / 2018 гг.
Коэффициент абсолютной ликвидности	$\geq 0,2$	0,514	0,762	0,796	0,248	0,034
Коэффициент критической ликвидности	≥ 1	0,690	0,844	0,931	0,154	0,087
Коэффициент текущей ликвидности	≥ 2	2,502	3,105	3,302	0,603	0,196
Коэффициент общей платежеспособности	≥ 2	6,370	7,835	8,234	1,465	0,400

Коэффициент абсолютной ликвидности имеет значение, превышающее нижнюю границу нормативного значения, что указывает на увеличение платежеспособности. Нижняя граница коэффициента текущей ликвидности указывает на то, что оборотных средств достаточно, чтобы покрыть свои краткосрочные обязательства. За 2017-2019 гг. коэффициент возрос, что свидетельствует о рациональном вложении своих средств и улучшении эффективности их использования. Значение коэффициента критической ликвидности свидетельствует о достаточности ликвидных активов для погашения краткосрочной кредиторской задолженности.

Таким образом, проанализировав деятельность предприятия по данным бухгалтерской отчетности можно сделать следующие выводы: нарушено первое неравенство ликвидности бухгалтерского баланса; на протяжении анализируемого периода коэффициенты ликвидности находятся в рамках нормативных значений,

за исключением коэффициента критической ликвидности, баланс можно назвать удовлетворительным с точки зрения его платежеспособности.

Одним из направлений оценки результативности деятельности предприятия является оценка деловой активности, которая проявляется в динамичном развитии предприятия, достижении им поставленных целей, что отражают абсолютные стоимостные и относительные показатели (таблица 2.18).

Таблица 2.18 – Динамика показателей деловой активности [28]

Показатели	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Отклонение	
				2018 / 2017 гг.	2019 / 2018 гг.
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	2,27	2,25	2,11	-0,02	-0,14
Коэффициент оборачиваемости активов	1,91	1,93	1,85	0,02	-0,08
Коэффициент оборачиваемости (оборотных) текущих активов	4,86	4,89	4,64	0,03	-0,25
Коэффициент оборачиваемости материальных оборотных средств	6,72	6,73	6,42	0,01	-0,31
Коэффициент оборачиваемости запасов	7,01	7,10	6,77	0,09	-0,33
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	69,06	100,63	136,84	31,57	36,21
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	12,17	13,54	14,86	1,37	1,32
Продолжительность оборота собственного капитала	161,03	162,21	172,72	1,18	10,51
Продолжительность оборота активов	191,01	189,16	197,29	-1,85	8,13
Продолжительность оборота (оборотных) текущих активов	75,03	74,64	78,66	-0,39	4,02
Продолжительность оборота материальных оборотных средств (запасы и НДС)	54,34	54,20	56,87	-0,14	2,67
Продолжительность оборота запасов	52,04	51,41	53,95	-0,63	2,54
Продолжительность оборота дебиторской задолженности	5,29	3,63	2,67	-1,66	-0,96
Продолжительность оборота кредиторской задолженности	29,99	26,95	24,56	-3,04	-2,39
Производственный цикл	82,02	78,36	78,51	-3,66	0,15
Финансовый цикл	87,31	81,98	81,18	-5,33	-0,8
Операционный цикл	57,32	55,04	56,62	-2,28	1,58

На протяжении всего периода происходит снижение значений коэффициента общей оборачиваемости капитала и коэффициента оборачиваемости оборотных средств, это указывает на замедление кругооборота

средств предприятия также об относительном увеличении производственных запасов.

В целом за период с 2016 по 2018 гг. наблюдается отрицательная тенденция замедления оборачиваемости оборотных активов, что свидетельствует о снижении эффективности использования ресурсов на предприятии. На замедление оборачиваемости оборотных активов оказали влияние запасы сырья и материалов и дебиторской задолженности, наибольшее же влияние оказало замедление оборачиваемости запасов, а также дебиторской задолженности. Поскольку один из этих элементов относят к высоколиквидным оборотным активам, то замедление их оборачиваемости негативно повлияло и на платежеспособность предприятия.

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности показывает снижение коммерческого кредита, предоставляемого предприятием. Продолжительность оборота кредиторской задолженности отражает средний срок возврата долгов предприятия.

Период оборота материально-производственных запасов за весь период увеличился на 2 дня. Здесь возможной причиной является слишком большой объем запасов сырья и материалов, что обуславливает необходимость их эффективного нормирования.

Сокращение производственного, финансового и операционного циклов предприятия за весь анализируемый период свидетельствует об ускорении оборота кредиторской и дебиторской задолженности.

Таким образом, можно сделать вывод, что эффективность использования основных и оборотных средств на предприятии снижается, о чем свидетельствуют практически все рассчитанные показатели, а, следовательно, можно говорить об отсутствии на предприятии разработанной системы управления данными средствами.

Основные показатели рентабельности приведены в таблице 2.19.

Таблица 2.19 – Динамика показателей рентабельности, % [28]

Показатели	2017 г.	2018 г.	2019 г.	Отклонение	
				2018 / 2017 гг.	2019 / 2018 гг.
Рентабельность продаж по прибыли от продаж	6,56	5,70	5,66	-0,86	-0,04
Рентабельность продаж по прибыли до налогообложения	1,20	0,65	1,20	-0,55	0,55
Рентабельность продаж по валовой прибыли	6,56	5,70	5,66	-0,86	-0,04
Рентабельность продаж по чистой прибыли	1,20	0,65	1,20	-0,55	0,55
Рентабельность собственного капитала	2,72	1,44	2,51	-1,28	1,07
Рентабельность активов	2,30	1,26	2,21	-1,04	0,95
Рентабельность внеоборотных активов	3,78	2,09	3,69	-1,69	1,6
Рентабельность оборотных активов	5,85	3,18	5,51	-2,67	2,33
Рентабельность реализованной продукции	7,02	6,04	5,99	-0,98	-0,05
Рентабельность инвестиций	13,78	7,41	13,23	-6,37	5,82

По данным таблицы 2.19, рентабельность продаж снизилась на 0,9 п.п., что обусловлено увеличением себестоимости и прежде всего ростом прочих расходов предприятия. Рентабельность АО «Сервис-Центр» за 2017-2019 гг. является неудовлетворительной.

Рентабельность активов АО «Сервис-Центр» за весь период сократилась на 0,9 процентных пункта, так как снизилась чистая прибыль предприятия. Рост коэффициента рентабельности оборотного капитала обусловлен получением большей прибыли по отношению к используемым оборотным средствам. Коэффициент рентабельности инвестиционной деятельности неблагоприятный для инвесторов, так как если компания не выполнит проект, то не сможет вернуть вложенные денежные средства собственным имуществом компании.

2.3 Анализ затратности функционирования

Расходы предприятия состоят из следующих экономических элементов затрат: материальные затраты; затраты на оплату труда; страховые взносы; амортизация; прочие затраты.

Данные элементы характерны для всех коммерческих организаций, однако, их удельный вес напрямую зависит от отраслевой принадлежности организации. Состав и структура себестоимости АО «Сервис-Центр» по экономическим элементам за 2017-2019 гг. представлены в таблице 2.20.

Таблица 2.20 – Состав и структура затрат по экономическим элементам

Показатель	Значение показателя, тыс. руб.			Отклонение			
				2018 / 2017 гг.		2019 / 2018 гг.	
	2017 г.	2018 г.	2019 г.	тыс. руб.	темп роста, %	тыс. руб.	темп роста, %
Материальные затраты	13868	13797	12330	-71	99,49	-1467	89,37
Затраты на оплату труда	6120	6480	6516	360	105,88	36	100,56
Социальные отчисления	1836	1944	1955	108	105,88	11	100,57
Амортизация основных средств	654	727	748	73	111,16	21	102,89
Прочие затраты	1076	823	1238	-253	76,49	415	150,43
Итого	23554	23771	22787	217	100,92	-984	95,86

По данным таблицы 2.20 в целом затраты в 2019 г. снизились на 4,14%. При этом значительно увеличились прочие затраты (50,43%). В 2018 г. наибольшие темпы роста наблюдаются по статье «амортизация основных средств» – 11,16%.

Группировка себестоимости согласно однородным экономическим элементам свидетельствует о росте затрат на протяжении анализируемого периода. За 2018 г. затраты предприятия возросли на 217 тыс. руб., или 0,92%. При этом наиболее высокими темпами возросла статья «амортизация» (прирост составил 73 тыс. руб. или 11,16%). В 2019 г. наибольшими темпами возросли прочие затраты – на 415 тыс. руб. или 50,43%. В то же время снизились материальные затраты на 1467 тыс. руб. или 10,63%. Замедление темпов роста амортизации в 2019 году свидетельствует о неполной занятости основных

производственных фондов. Темп роста по статье «Прочие расходы» является самым существенным на общем фоне развития хозяйственной деятельности.

На рисунке 2.1 представлена структура затрат.

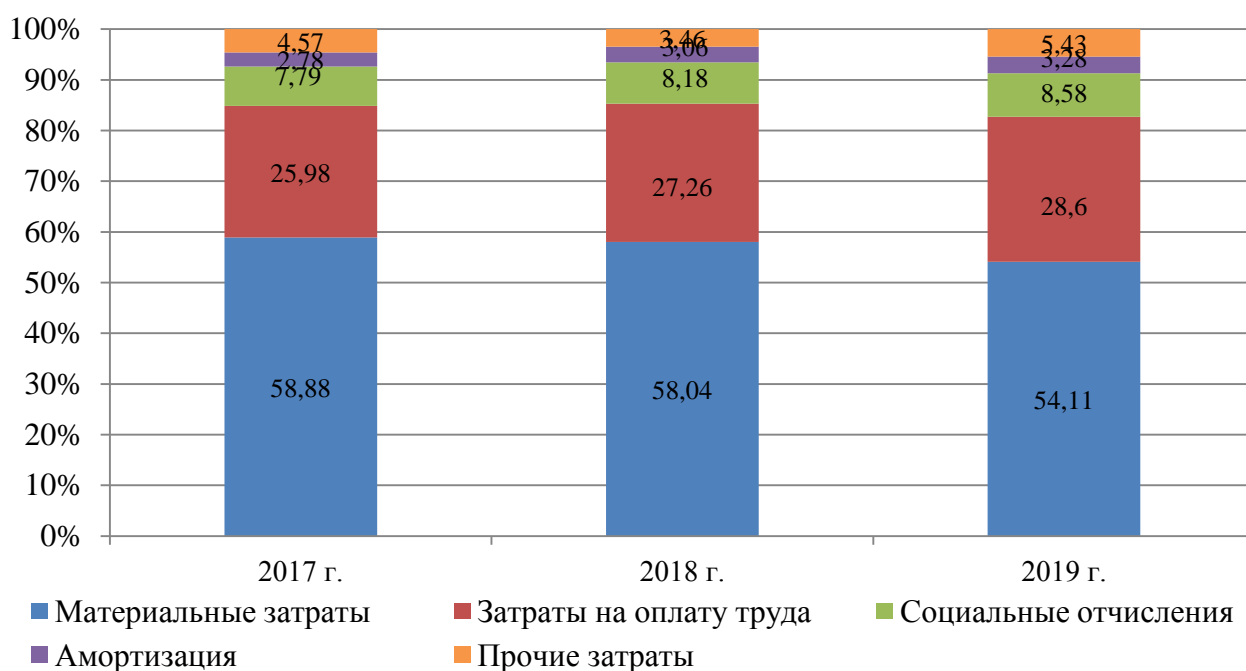


Рисунок 2.1 – Структура затрат

В структуре затрат по экономическим элементам наибольший удельный вес занимают материальные затраты – более 50%.

Изменилась структура затрат: значительно сократилась доля материальных затрат в связи с сокращением объема услуг, доля ФОТ возросла в связи с увеличением размера заработной платы.

За анализируемый период наибольшую долю в структуре затрат занимают материальные затраты (более 50,0%), а наименьшую – амортизация (менее 4,0%). Также отмечается значительный рост затрат на оплату труда, который в период в 2019 г. зафиксирован на уровне 28,6%.

Таким образом, наибольший удельный вес в структуре затрат предприятия принадлежит материальным затратам. Это объясняется спецификой деятельности предприятия. Общий размер затрат в рассматриваемом периоде снизился на 4,14%, что напрямую связано с уменьшением объема производства.

3 ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ВАРИАНТОВ ВЛОЖЕНИЯ СРЕДСТВ В ПРЕДПРИЯТИЕ

3.1 Проект открытия прачечной самообслуживания

В настоящее время на российском рынке все более быстрыми темпами развивается сфера услуг. Являясь необходимым компонентом в любой сфере деятельности, услуги, как объект бизнеса привлекают все большее число предпринимателей.

Также в настоящее время российский рынок услуг прачечных имеет большое значение в структуре бытовых услуг. Организации и жители страны с каждым днем все чаще прибегают к использованию услуг прачечных. Современная динамика жизни россиян приводит к тому, что все большее количество людей оценивают преимущества прачечных и пользуются их услугами. Ожидается, что в ближайшие годы услугами прачечных будут пользоваться треть населения России. Поэтому открытие прачечных самообслуживания оценивается как перспективное направление бизнеса.

Прачечная самообслуживания определяется как «оборудование для автоматической прачечной коммерческой категории». Прачечные самообслуживания отличаются от традиционных прачечных с администратором тем, что клиент самостоятельно выполняет все этапы, начиная от стирки и ополаскивания, и заканчивая сушкой и глажкой.

Концепция самообслуживания обуславливает более низкую цену на услуги прачечной, что позволяет конкурировать с традиционными прачечными.

Прачечные самообслуживания – уже не новшество для российских потребителей, однако ниша по-прежнему свободна и обладает высокой емкостью. Кроме того, прачечные, являясь предприятиями по оказанию бытовых услуг, имеют различные направления расширения бизнеса. На их основе можно открывать химчистки или сервис по ремонту одежды.

Преимуществами прачечной самообслуживания являются:

- небольшая сумма для начала бизнеса;
- низкая конкуренция;
- высокая маржинальность бизнеса при правильном выстраивании бизнес-процессов;
- быстрая масштабируемость бизнеса;
- низкие операционные затраты на обслуживание и поддержание бизнеса.

Комплекс услуг, которые будет предлагать прачечная самообслуживания включает стирку, отбеливание, выведение пятен, глажку белья.

Площадь проектируемой прачечной составляет 50 м², разделенная на несколько функциональных помещений:

- рабочая зона, где установлены стиральные и сушильные машины;
- подсобное помещение для хранения расходных материалов;
- зал ожидания для посетителей, оборудованный столиками, креслами и телевизором.

Режим работы планируется установить максимальный – с 08.00 до 23.00 без выходных.

Проект предполагает создание прачечной самообслуживания, в которой процесс стирки будет занимать в среднем 50 минут, но не более 2,5 часов, что планируется достичь за счет использования качественной, мощной и вместительной техники. Это позволит привлечь клиентов, для которых важна экономия времени, а также позволит обеспечить высокую проходимость.

Маркетинговая стратегия – проникновение с услугами прачечной в форме самообслуживания на рынок за счет качества, качественного и вежливого обслуживания. Вытеснение конкурентов будет проходить за счет уменьшения цен на услуги.

Низкая себестоимость услуг будет обеспечиваться не только приобретением оборудования, но и сравнительно небольшой численностью персонала.

При определении стоимости услуг необходимо ориентироваться на цены конкурентов, поскольку стирка в прачечной самообслуживания должна быть на порядок ниже. Ценообразование на предоставляемые услуги было выбрано с учетом действующих цен конкурента.

Продвижение услуг прачечной самообслуживания предполагается посредством сети Интернет. Однако привлечь внимание клиентов недостаточно. На следующем этапе нужно их заинтересовать. Это поможет сделать продуманная рекламная стратегия. Для повышения лояльности клиентов рекомендуется разработка системы скидок для постоянных клиентов и отдельных категорий граждан.

Ценовая политика предполагает использование в перспективе широкой системы скидок:

- ветеранам войны и инвалидам;
- постоянным клиентам;
- на детский ассортимент изделий;
- специальные праздничные и сезонные скидки на некоторые категории изделий (каждая пятая стирка бесплатно или 50% скидка по понедельникам);
- студентам. Ожидается, что такая акция будет иметь существенный положительный эффект, поскольку студенты занимают большую долю в клиентской базе прачечных.

Объявления, купоны на скидки и оповещение персоналом помогут быстро распространить эти сведения, мотивирующие клиентов на дальнейшее посещение прачечной.

Выбор конкретных размеров скидок будет сделан после получения достаточного опыта в области прачечных услуг и изучения потребительского спроса клиентов функционирующей прачечной самообслуживания.

При разработке проекта учитывались преимущества АО «Сервис-Центр»: наличие помещения, отвечающего требованиям законодательства (СанПин 979-72); наличие вентиляции; наличие водопровода, канализации для слива воды.

Для открытия прачечной самообслуживания необходимо приобрести техническое оборудование. Затраты на оборудование, мебель и расходные материалы приведены в таблице 3.1.

Таблица 3.1 – Затраты на оборудование, мебель и расходные материалы

Показатель	Цена, руб.	Кол-во, ед.	Стоимость, руб.
Стиральная машина Вязьма Л-60 Лотос с загрузкой 60 кг.	487800	1	487800
Стиральная машина Вязьма В-25 Вега с загрузкой 25 кг.	353900	1	353900
Стиральная машина Вязьма В-10 Вега с загрузкой 10 кг.	235300	2	470600
Сушильная машина Вязьма ВС-50	516800	1	516800
Сушильная машина Вязьма ВС-15	204300	1	204300
Машина химчистки Вязьма ЛВХ-8	1233400	1	1233400
Гладильный каток Вязьма ВГ-1430	310200	1	310200
Гладильный пресс Вязьма ВР-150	705500	1	705500
Гладильный стол Hasel DP-03MS	42500	2	85000
Аппарат для подачи порошка	16000	1	16000
Таз для белья объемом 30 л.	450	8	3600
Мебель для зала ожидания 3-х местная	25200	4	100800
Стол журнальный в зал ожидания	8600	2	17200
Телевизор Xiaomi Mi TV 4A 32	19900	1	19900
Итого	-	-	4525000

Низкие цены на промышленные стиральные машины Вязьма, хорошие технические характеристики, широкая сеть сервисных центров, отсутствие проблем с запчастями сделали их наиболее популярными среди частных и государственных прачечных – изложенное послужило основой для выбора поставщика профессионального прачечного оборудования. Стиральные машины с загрузкой от 7 до 240 кг. Отжим – до 1000 об/мин. Управление: автоматическое от 50 до 99 программ или полуавтоматическое (ручное) управление (серия Лотос).

Расчет амортизационных отчислений представлен в таблице 3.2.

Таблица 3.2 – Сумма амортизационных отчислений

Показатель	Цена за единицу	Кол-во	Стоимость, руб	Срок службы, лет	Амортизация в год, руб. (окр. до целого)
Стиральная машина Вязьма Л-60 Лотос с загрузкой 60 кг.	487800	1	487800	5	97560

Продолжение таблицы 3.2

Показатель	Цена за единицу	Кол-во	Стоимость, руб	Срок службы, лет	Амортизация в год, руб. (окр. до целого)
Стиральная машина Вязьма В-25 Вега с загрузкой 25 кг.	353900	1	353900	5	70780
Стиральная машина Вязьма В-10 Вега с загрузкой 10 кг.	235300	2	470600	5	94120
Сушильная машина Вязьма ВС-50	516800	1	516800	5	103360
Сушильная машина Вязьма ВС-15	204300	1	204300	5	40860
Машина химчистки Вязьма ЛВХ-8	1233400	1	1233400	5	246680
Гладильный каток Вязьма ВГ-1430	310200	1	310200	5	62040
Гладильный пресс Вязьма ВР-150	705500	1	705500	5	141100
Гладильный стол Hasel DP-03MS	42500	2	85000	5	17000
Аппарат для подачи порошка	16000	1	16000	2	8000
Мебель для зала ожидания 3-х местная	25200	4	100800	5	20160
Стол журнальный в зал ожидания	8600	2	17200	5	3440
Телевизор Xiaomi Mi TV 4A 32	19900	1	19900	3	6633
Итого	-	-	-	-	911733

Поставщиком расходных материалов является компания «Бонус». Эта компания поставляет высококачественную бытовую химию различных производителей по доступной цене. При средней загрузке в 40%, потребность в бытовой химии составляет $56 \times 0,05 \times 365 = 1022$ кг. При средней цене 80 руб. за килограмм.

Штат сотрудников представлен администраторами, в обязанности которых входит уборка, контроль посетителей, выдача стиральных средств (таблица 3.3). График работы посменный два дня через два.

Таблица 3.3 – Расходы на оплату труда

Показатель	ФОТ (с учетом СН и РК), руб.	Кол-во, чел.	ФОТ в год, руб.
Администратор	26000	2	624000
Итого	-	2	624000

Затраты на оплату труда с учетом отчислений на социальные нужды (30%) составит – 811200 рублей в год.

Текущие затраты включают платежи за коммунальные услуги и электроэнергию (таблица 3.4). Расчет затрат произведен согласно СНиП II-Л.14-62 «Прачечные. Нормы проектирования».

Таблица 3.4 – Нормы расхода воды и электроэнергии

Показатель	Значение	Нормативное значение при пропускной способности 10 чел./сут. и средней загрузке 40%	Цена, руб.	Сумма, руб.
Норма расхода воды (горячей и холодной) на 1 кг сухого белья при стирке без протока моющей жидкости	60	56	44,98	55163,47
То же, при стирке в протоке моющей жидкости	15	56	44,98	13790,87
На уборку помещений	5	50	44,98	4104,4
Расчетная мощность электрифицированного оборудования на 1 м ² , кВт	0,6	50	5,74	62853,0
Итого	-	-	-	135911,74

В таблице 3.5 сведены текущие затраты на реализацию проекта.

Таблица 3.5 – Текущие затраты

Показатели	Сумма, руб.
1. Материальные затраты	217671,74
1.1 Сырье и материалы	81760
1.2 Энергетические ресурсы	135911,74
2. Затраты на оплату труда	624000
3. Социальные выплаты	187200
4. Амортизация основных фондов	911733
Итого затрат:	1940604,74
Текущие издержки без амортизации	1028871,74

Текущие издержки по осуществлению проекта создания прачечной самообслуживания составят 1940604,74 рублей.

Средний цикл стирки на промышленных стиральных машинах составляет 50 минут (с учетом подведения горячей воды). В прачечной, оборудованной 4 стиральными машинами, за смену возможно совершить 72 цикла стирки.

Стоимость на услугу формируется с учетом следующих факторов: расхода воды, электроэнергии, амортизации техники.

Таблица 3.6 – Расчет выручки за услуги прачечной

Показатель	Цена, руб.	Нормативное значение, цикл/сут.	Сумма, руб.
Цена аренды 1 стиральной машины, включая порцию порошка			
Загрузка машины до 10 кг, стирка до 90°	200	7	511000
Загрузка машины до 10 кг, стирка до 60°	150	7	383250
Загрузка машины до 25 кг	300	2	219000
Загрузка машины до 60 кг крупногабаритных вещей	450	1	164250
Цена аренды 1 сушильной машины			
Загрузка машины до 15 кг, цикл 40 минут	100	14	511000
Загрузка машины до 50 кг, цикл 40 минут	250	3	273750
Доплата при стирке с использованием моющих средств			
Стиральный порошок, 30 мл.	20	28	204400
Жидкое средство для стирки, 50 мл.	30	7	76650
Пятновыводитель, 50 мл.	40	7	102200
Отбеливатель, 50 мл.	30	7	76650
Кондиционер, 50 мл.	30	28	306600
Дополнительные услуги			
Аренда гладильного катка/пресса/стола на 30 минут	100	28	1022000
Итого	-	-	3850750

Незначительную часть выручки принесут дополнительные платные услуги в виде сдачи торговой площади в аренду (таблица 3.7).

Таблица 3.7 – Расчет выручки за дополнительные платные услуги

Показатель	Сумма, руб.
Кофейный аппарат	24000
Терминал оплаты	24000
Снек-автомат	24000
Итого	72000

Предположительно после внедрения проекта выручка от реализации составит 3922750 рублей.

В таблице 3.8 сведены финансовые результаты инвестиционного проекта.

Таблица 3.8 – Финансовые результаты инвестиционного проекта

Показатель	Сумма, руб.
Экономический эффект	3922750,00
Затраты	4525000,00
Издержки без амортизации основных средств	1028871,74
Амортизация основных средств	911733,00
Валовый доход (прибыль)	1982145,26
Налог на прибыль	396429,05
Чистая прибыль	1585716,21
Чистый приток денежных средств	2497449,21

Чистый приток денежных средств от осуществления проекта составит 2497449,21 руб.

3.2 Проект реконструкции банно-оздоровительного комплекса

АО «Сервис-Центр» хорошо известно на рынке предоставления физкультурно-оздоровительных услуг, как населению города, так и конкурирующим организациям. При этом банно-оздоровительный комплекс негативно отличается от конкурентов отсутствием современного оборудования и дополнительных услуг.

В рамках повышения эффективности деятельности АО «Сервис-Центр» предложен проект реконструкции банно-оздоровительного комплекса, как приоритетное развитие организации.

При разработке проекта реконструкции банно-оздоровительного комплекса учитывались потенциальные возможности АО «Сервис-Центр»:

- наличие у собственников организации опыта в оказании услуг;
- энергичная команда управления, обладающая большим опытом организации подобных услуг;
- отработанность технологического процесса.

Выходя на рынок оказания банных услуг, в дальнейшем планируется расширять количество посетителей за счет рекламных акций, качественного выполнения услуг, вежливого обслуживания.

Отличительным качеством данной услуги является также ее высокий технологический и качественный уровень, определяемый качеством оборудования и высокой квалификаций персонала. Высокие потребительские свойства рассматриваемой услуги определяются также эффективной организацией производственного процесса.

Сохранение и расширение содержания указанных функциональных свойств услуги позволит сформировать ее устойчивый положительный имидж и обеспечить высококонкурентную позицию организации на рынке физкультурно-оздоровительных услуг. Этой же цели будет способствовать также применение гибкой системы скидок.

Для АО «Сервис-Центр» предпочтительнее цели, основанные на существующем положении, так как увеличение относительной прибыли не оправдано эластичностью спроса на услугу. Уровень цен должен быть минимально достаточным, чтобы обеспечить организации запланированную прибыль, конкурентоспособность всего комплекса услуг, достижение краткосрочных и долгосрочных целей, основной из которых является овладение основной долей рынка физкультурно-оздоровительных услуг города.

Таким образом, предлагается активная ценовая политика в среднем ценовом сегменте, заключающаяся в стратегии ценового прорыва, т.е. применения гибкого уровня цен чем, у конкурентов и получения большей массы прибыли за счет увеличения объема услуг и захваченной доли рынка. При этом цена не обязательно должна быть низкой по абсолютной величине, – она должна быть относительно высокого качества предоставляемых услуг. При этом предполагается, что уровень цен конкурентов не сможет быть значительно снижен, поскольку производственные мощности этих организаций не позволят значительно увеличить объем предоставляемых услуг.

Методы стимулирования потребителей включают скидки в определенные дни и часы, розыгрыши в группе в социальных сетях. При этом на разработанном сайте АО «Сервис-Центр», помимо бронирования бани и записи на процедуры, возможно размещение информации и скидкам и акциях. Социальные сети можно использовать для размещения фотографий и событий, которые проходят в банном комплексе.

Режим работы банно-оздоровительного комплекса планируется установить с 11.00 до 23.00. Это оптимальный режим, позволяющий обслуживать максимальное количество клиентов и не нагружая дополнительно персонал. В последующем, с ростом популярности услуг, возможен переход на круглосуточный режим работы.

Площадь, отведенная на комплекс, составляет 80 кв. м. Для реконструкции банно-оздоровительного комплекса планируется привлечь местную строительную компанию в рамках электронного конкурса согласно 223-ФЗ.

Реконструкция банно-оздоровительного комплекса предполагает перепланировку; ремонт в соответствии с имеющимися нормами; приобретение современного оборудования.

Проектируемые технические характеристики банно-оздоровительного комплекса следующие:

- парная – 6 м²;
- душевая – 6 м²;
- комната отдыха – 20 м²;
- процедурная комната – 12 м²;
- бассейн – 25 м²;
- прихожая – 7,7 м²;
- санузел – 3,3 м².

Данная планировка бани соответствует всем требованиям СЭС и пожарной безопасности.

При реконструкции планируется уделить внимание составлению интерьера. Оборудование, подлежащее обновлению:

- печь-каменка;
- телевизор;
- стулья и обеденный стол;
- душевые кабины;
- мебель для прихожей;
- холодильник;
- диваны;
- кальян;
- обливное устройство для бани;
- кедровая бочка;
- массажный стол.

Помимо оборудования, необходимо приобретение банных принадлежностей:

- халаты;
- полотенца;
- простыни;
- рукавицы;
- одноразовые тапочки;
- черпаки;
- веники;
- колпаки;
- настольные игры (игральные карты, шашки, нарды);
- расходные материалы (мыло, шампунь, эфирные масла и прочее).

На территории банно-оздоровительного комплекса планируется зона бесплатного Wi-Fi.

Это позволит полностью обеспечить деятельность банного комплекса.

Затраты на оборудование, банные принадлежности и расходные материалы приведены в таблице 3.9.

Таблица 3.9 – Затраты на оборудование, банные принадлежности и расходные материалы

Показатель	Цена, руб.	Кол-во, ед.	Стоимость, руб.
Печь-каменка Ermak 20 Сетка-Премиум	56985	1	56985
Телевизор Samsung UE43RU7410U	36990	1	36990
Диван Boston П-образный	43780	2	87560
Портативный холодильник Kraft KR-50W	4990	1	4990
Душевая кабина Аквапульс	15600	2	31200
Фитосауна Кедровая бочка	43000	1	43000
Массажный стол Zenet	10450	2	20900
Стулья и обеденный стол	32800	1	32800
Мебель для прихожей	7900	1	7900
Обливное устройство 18 л.	3200	2	6400
Кальян CWP	16490	1	16490
Халат Spanpro	610	24/уп.	14640
Полотенце Spanpro	247	50/уп.	12350
Простынь Spanpro	162	50/уп.	8100
Рукавицы Spanpro	270	12	3240
Одноразовые тапочки Spanpro	5250	250/уп.	5250
Черпак Spanpro	224	2	448
Веник Spanpro	75	12	900
Колпак Spanpro	40	50/уп.	2000
Настольные игры			
- игральные карты	180	4	720
- шашки	660	2	1320
- нарды	1340	2	2680
Расходные материалы	-	-	150000
Услуги Интернет-провайдера (с учетом аренды роутера)	900	12 мес.	10800
Итого	-	-	557663

Расчет амортизационных отчислений представлен в таблице 3.10.

Таблица 3.10 – Сумма амортизационных отчислений

Показатель	Цена за единицу	Кол-во	Стоимость, руб	Срок службы, лет	Амортизация в год, руб. (окр. до целого)
Печь-каменка Ermak 20 Сетка-Премиум	56985	1	56985	5	11397
Телевизор Samsung UE43RU7410U	36990	1	36990	5	7398
Диван Boston П-образный	43780	2	87560	5	17512

Продолжение таблицы 3.10

Показатель	Цена за единицу	Кол-во	Стоимость, руб	Срок службы, лет	Амортизация в год, руб. (окр. до целого)
Портативный холодильник Kraft KR-50W	4990	1	4990	5	998
Душевая кабина Аквапульс	15600	2	31200	15	2080
Фитосауна Кедровая бочка	43000	1	43000	7	6143
Массажный стол Zenet	10450	2	20900	7	2986
Стулья и обеденный стол	32800	1	32800	5	6560
Мебель для прихожей	7900	1	7900	5	1580
Обливное устройство 18 л.	3200	2	6400	3	2133
Кальян CWP	16490	1	16490	2	8245
Итого	-	-	-	-	67032

Штат сотрудников представлен администраторами, банщиком и массажистом (таблица 3.11).

Таблица 3.11 – Расходы на оплату труда

Показатель	ФОТ (с учетом СН и РК), руб.	Кол-во, чел.	ФОТ в год, руб.
Администратор	26000	2	624000
Банщик	15000	1	180000
Массажист	54000	1	648000
Итого	-	-	1452000

Затраты на оплату труда, исходя из нормативного уровня заработной платы, с учетом отчислений на социальные нужды (30%) составит – 1887600 рублей в год.

Помимо изложенного, затраты инвестиционного периода проекта включают затраты на отделку банного комплекса и разработку сайта (таблица 3.12).

Таблица 3.12 – Стоимость рекламной кампании

Наименование	Сумма, руб.
Регистрация домена в зоне RU и продление	1198
Хостинг и техническая поддержка	12000
Индивидуальный дизайн сайта, продвижение услуг организации	30000
Итого	43198

Создание сайта будет способствовать раскрытию информации о деятельности АО «Сервис-Центр»: виды оказываемых услуг, техническое оснащение, условия и порядок оплаты услуг. Подобная открытость будет благоприятствовать складыванию положительного имиджа, а также это позволит привлечь новых клиентов.

Для создания сайта АО «Сервис-Центр» необходимо заключение договора на оказание услуг со студией веб-дизайна «CASTCOM». Работу над созданием проекта обеспечивают программисты и оптимизаторы, дизайнеры и копирайтеры.

В течение первых шести месяцев планируется сформировать у потенциальных потребителей мнение об организации, в связи с чем в этот период целесообразна наиболее интенсивная реклама, т.е. закрепление сайта АО «Сервис-Центр» на высоких позициях в списках поисковиков.

Строительный объем составляет 160 м³, общая площадь – 60 м². Отделка банного комплекса внутри может получиться оригинальной при использовании для обшивки стен древесины разных сортов (таблица 3.13).

Таблица 3.13 – Стоимость ремонтных работ

Показатель	Цена, руб.	Кол-во, ед.	Стоимость, руб.
Трудозатраты отделки, 1 м ³	560	160	89600
Вагонка для бани ангарская сосна Штиль сорт А, 1 м ³	1030	80	82400
Вагонка Штиль липа сорт А, 1 м ³	2275	80	182000
Итого	-	-	354000

Текущие затраты включают платежи за коммунальные услуги и электроэнергию (таблица 3.14). Расчет затрат произведен согласно СНиП II-Л.13-62 «Бани. Нормы проектирования».

Таблица 3.14 – Нормы расхода воды и электроэнергии

Показатель	Значение	Нормативное значение при пропускной способности 6 чел./час и средней загрузке 40%, м ³	Цена, руб.	Сумма, руб.
Норма расхода горячей и холодной воды на 1 посетителя бани, л.	152	1597,82	44,98	71869,94

Продолжение таблицы 3.14

Показатель	Значение	Нормативное значение при пропускной способности 6 чел./час и средней загрузке 40%, м ³	Цена, руб.	Сумма, руб.
Норма расхода горячей и холодной воды на 1 посетителя душевых кабин, л.	400	4204,80	44,98	189131,90
Норма расхода горячей и холодной воды обслуживающего персонала на 1 работающего в смену, л.	25	27,38	44,98	1231,55
Норма расхода горячей и холодной воды на уборку помещений, душевых, парильных на 1 м площади пола, л.	3	197,10	44,98	8865,56
Расчетная мощность электрифицированного оборудования на 1 чел., кВт	0,78	-	5,74	51966,86
Итого	-	-	-	323065,81

В таблице 3.15 сведены текущие затраты на реализацию проекта.

Таблица 3.15 – Текущие затраты

Показатели	Сумма, руб.
1. Материальные затраты	878713,81
1.1 Сырье и материалы	201648
1.2 Энергетические ресурсы	323065,81
1.3 Ремонтные работы	354000
2. Затраты на оплату труда	1452000
3. Социальные выплаты	435600
4. Амортизация основных фондов	67032
5. Прочие затраты	53998
Итого затрат:	2887343,81
Текущие издержки без амортизации	2820311,81

Текущие издержки по осуществлению проекта реконструкции банно-оздоровительного комплекса составят 2887343,81 рубля.

Главным образом банный комплекс предоставляет банные услуги для компаний до 6 человек. Минимальный заказ – 1 час пребывания в бане.

При расчете плана продаж учитывается такой фактор как сезонность. Спад начинается с майских праздников, с того момента, как люди выезжают за пределы

города и топят собственные бани. Выручка банно-оздоровительного комплекса будет отличаться в зависимости от дня недели. Наибольший доход ожидается в пятницу и субботу. Загрузка бани в эти дни будет составлять около 70%. Пик продаж фиксируются на праздники – Новый год, 23 февраля и 8 марта – не менее 70%. В остальные 5 дней, загрузка бани будет не более 30%. Следовательно, средний плановый объем заполняемости – 40% (таблица 3.16).

Таблица 3.16 – Расчет выручки за банные услуги

Показатель	Цена, руб.	Нормативное значение, чел./час	Сумма, руб.
Посещение пн.-пт. 11.00-18.00, 1 чел.	350	133,4	46690
Посещение пн.-пт. 18.00-23.00, 1 чел.	400	311,2	124480
Посещение сб.-вс./праздники 11.00-18.00, 1 чел.	500	99,1	49550
Посещение сб.-вс./праздники 18.00-23.00, 1 чел.	600	99,1	59460
Посещение пн.-пт. 11.00-18.00, 6 чел.	1300	133,4	173420
Посещение пн.-пт. 18.00-23.00, 6 чел.	1500	311,2	466800
Посещение сб.-вс./праздники 11.00-18.00, 6 чел.	1700	247,8	421260
Посещение сб.-вс./праздники 18.00-23.00, 6 чел.	2000	247,8	495600
Итого	-	-	1837260

Значительную часть выручки принесут дополнительные платные услуги (таблица 3.17).

Таблица 3.17 – Расчет выручки за дополнительные платные услуги

Показатель	Цена, руб./час	Нормативное значение, чел./час	Сумма, руб.
Кальян	300	465,0	139500
Услуги банщика	400	465,0	186000
Массаж	800	465,0	372000
Обертывание	400	465,0	186000
Пилинг	500	465,0	232500
Итого	-	-	1116000

Предположительно после внедрения проекта выручка от реализации составит 3807640 рублей.

Комплекс будет предлагать и бесплатные услуги, к числу которых относятся: банный веник; тапочки одноразовые; аренда текстиля (халат,

полотенце, простынь, колпаки, рукавицы); настольные игры; банные атрибуты; зона Wi-Fi.

В таблице 3.18 сведены финансовые результаты инвестиционного проекта.

Таблица 3.18 – Финансовые результаты инвестиционного проекта

Показатель	Сумма, руб.
Экономический эффект	2953260,00
Затраты	345215,00
Издержки без амортизации основных средств	2820311,81
Амортизация основных средств	67032,00
Валовый доход (прибыль)	65916,19
Налог на прибыль	13183,24
Чистая прибыль	52732,95
Чистый приток денежных средств	119764,95

Чистый приток денежных средств от осуществления проекта составит 119764,95 руб.

3.3 Методические основы оценки эффективности инвестиционных проектов

Эффективность инвестиционного проекта характеризуется системой показателей, которые отражают соотношение затрат и результатов от инвестиционного проекта. Выделяют следующие показатели эффективности инвестиционного проекта относительно интересов его участников:

- показатели бюджетной эффективности, отражающие финансовые последствия проекта для федерального, регионального или местного бюджетов;
- показатели экономической эффективности, учитывающие затраты и результаты, связанные с реализацией проекта, выходящие за пределы прямых финансовых интересов участников инвестиционного проекта и допускающие стоимостное измерение.

При определении эффективности инвестиционного проекта оценка предстоящих затрат и результатов осуществляется в пределах периода планирования, который измеряется количеством шагов расчета. Шагом расчета в пределах периода планирования могут быть: месяц, квартал, полугодие или год.

Для соизмерения показателей по различным шагам периода планирования при оценке эффективности инвестиционного проекта используется приведение их к ценности в начальном шаге (дисконтирование). Технически приведение к начальному шагу затрат, результатов и эффектов, которые имеют место на t -ом шаге расчета реализации проекта, производится путем их умножения на коэффициент дисконтирования (α_t) определяемый как:

$$\alpha_t = \frac{1}{(1 + E)^t}, \quad (2)$$

где t – номер шага расчета ($t = 0, 1, \dots, T$);

T – период планирования;

E – норма дисконтирования, равная приемлемой для инвестора норме доходности на капитал.

Для сравнения вариантов инвестиционного проекта, а также для сравнения различных инвестиционных проектов используется ряд общепринятых показателей. К ним относятся: чистый дисконтированный доход (ЧДД), индекс доходности (ИД), внутренняя норма доходности (ВНД), срок окупаемости.

Чистый дисконтированный доход – это сумма текущих эффектов (разницы результатов и затрат) за весь период планирования, приведенная к начальному шагу:

$$\text{ЧДД} = \sum_{t=0}^T (R_t - Z_t) \times \alpha_t - K, \quad (3)$$

где R_t – результаты, достигаемые на t -ом шаге расчета;

Z_t – затраты, осуществляемые на t -ом шаге расчета, при условии, что в них не входят капиталовложения;

α_t – коэффициент дисконтирования.

K – сумма дисконтированных капиталовложений, вычисляемая по формуле:

$$K = \sum_{t=0}^T K_t \times \alpha_t, \quad (4)$$

где K_t – капиталовложения на t -ом шаге.

В случае если ЧДД проекта положителен, проект эффективен, если отрицателен – неэффективен. Чем больше ЧДД, тем эффективнее проект.

Индекс доходности – это отношение приведенного эффекта к приведенным капиталовложениям:

$$\text{ИД} = \frac{1}{K} \times \sum_{t=0}^T (R_t - Z_t) \times \alpha_t, \quad (5)$$

Если ИД больше единицы, проект эффективен, если ИД меньше единицы – неэффективен.

Внутренняя норма доходности – это норма дисконта ($E_{\text{внд}}$), при которой величина приведенных эффектов равна приведенным капиталовложениям, то есть $E_{\text{внд}}$ находится из уравнения:

$$\sum_{t=0}^T \frac{R_t - Z_t}{(1 + E)^t} = \sum_{t=0}^T \frac{K_t}{(1 + E)^t}. \quad (6)$$

Найденное значение внутренней нормы доходности ($E_{\text{внд}}$) сравнивается с требуемой инвестором нормой дохода на вкладываемый капитал. В случае, когда внутренняя норма доходности равна или больше требуемой инвестором нормы дохода на капитал, капиталовложения в данный инвестиционный проект оправданы, и может рассматриваться вопрос о его принятии. В противном случае капиталовложения в данный проект нецелесообразны.

Срок окупаемости – это минимальный временной интервал, за пределами которого ЧДД становится и в дальнейшем остается неотрицательным. Иными словами, это – период (измеряемый в месяцах, кварталах, полугодиях или годах), начиная с которого первоначальные вложения и другие затраты, связанные с инвестиционным проектом, покрываются суммарными результатами его осуществления.

Алгоритм расчета срока окупаемости зависит от равномерности распределения прогнозируемых доходов от инвестиции. Если доход распределен по годам равномерно, то срок окупаемости рассчитывается делением

единовременных затрат на величину годового дохода, обусловленного ими. При получении дробного числа оно округляется в сторону увеличения до ближайшего целого. Если прибыль распределена неравномерно, то срок окупаемости рассчитывается прямым подсчетом числа лет, в течение которых инвестиция будет погашена кумулятивным (суммарным) доходом.

При осуществлении проекта выделяется три вида деятельности: инвестиционная, операционная и финансовая. В рамках каждого вида деятельности происходит приток и отток денежных средств. Разность между ними называется потоком денежных средств. Сальдо денежных потоков – это разность между притоком и оттоком денежных средств от всех трех видов деятельности. Положительное сальдо денежных потоков на t -ом шаге определяет излишние денежные средства на t -ом шаге. Отрицательное определяет недостающие денежные средства на t -ом шаге. Необходимым критерием осуществимости инвестиционного проекта является положительность сальдо накопленных денежных потоков в любом временном интервале, в котором осуществляют затраты и получают доходы. Отрицательная величина сальдо накопленных денежных потоков свидетельствует о необходимости привлечения дополнительных собственных или заемных средств и отражения этих средств в расчетах эффективности.

3.4 Оценка эффективности открытия прачечной самообслуживания

В основу расчетов по оценке коммерческой эффективности проекта положены следующие предположения:

- в качестве шага планирования принят один года;
- норма дисконта принята на уровне 12% в год;
- цены, тарифы и нормы не изменяются на протяжении всего периода планирования;
- инфляция отсутствует.

Норма дисконтирования установлена из условий:

- ставка рефинансирования ЦБ РФ – 4,50%;
- риск недополучения прибыли (неустойчивость спроса, снижение цен конкурентов, снижение платежеспособности потребителей, порча оборудования и материалов) – 7,50%.

Результаты расчетов по оценке коммерческой эффективности проекта представлены в таблицах 3.19-3.23.

Таблица 3.19 – Поток денежных средств от инвестиционной деятельности, тыс. руб.

Наименование	Шаг (год) планирования						Итого за период
	0	1	2	3	4	5	
	2021	2022	2023	2024	2025	2026	
Расходы на приобретение							
активов, всего	4 525,00						4 525,00
в том числе:							
за счет собственных средств	4 525,00						
за счет заемных средств.	0,00						0,00
Поток реальных средств							
По шагам	-4 525,00						-4 525,00
Нарастающим итогом	-4 525,00	-4 525,00	-4 525,00	-4 525,00	-4 525,00	-4 525,00	
Поток дисконтированных средств							
По шагам	-4 525,00						-4 525,00
Нарастающим итогом	-4 525,00	-4 525,00	-4 525,00	-4 525,00	-4 525,00	-4 525,00	

Таблица 3.20 – Поток денежных средств от операционной деятельности, тыс. руб.

Наименование	Шаг (год) планирования						Итого за период
	0	1	2	3	4	5	
	2021	2022	2023	2024	2025	2026	
Экономический эффект	3 922,75	3 922,75	3 922,75	3 922,75	3 922,75	3 922,75	23 536,50
Текущие издержки	1 028,87	1 028,87	1 028,87	1 028,87	1 028,87	1 028,87	6 173,23
Амортизация основных средств	911,73	911,73	911,73	911,73	911,73	911,73	5 470,40

Продолжение таблицы 3.20

Наименование	Шаг (год) планирования						Итого за период
	0	1	2	3	4	5	
	2021	2022	2023	2024	2025	2026	
Валовый доход	1 982,15	1 982,15	1 982,15	1 982,15	1 982,15	1 982,15	11 892,87
Налог на прибыль (20%)	396,43	396,43	396,43	396,43	396,43	396,43	2 378,57
Чистая прибыль	1 585,72	1 585,72	1 585,72	1 585,72	1 585,72	1 585,72	9 514,30
Поток реальных средств							
По шагам	2 497,45	2 497,45	2 497,45	2 497,45	2 497,45	2 497,45	14 984,70
Нарастающим итогом	2 497,45	4 994,90	7 492,35	9 989,80	12 487,25	14 984,70	
Поток дисконтированных средств							
По шагам	2 497,45	2 229,87	1 990,95	1 777,64	1 587,17	1 417,12	11 500,19
Нарастающим итогом	2 497,45	4 727,31	6 718,27	8 495,90	10 083,07	11 500,19	

Таблица 3.21 – Поток денежных средств от финансовой деятельности, тыс. руб.

Наименование	Шаг (год) планирования						Итого за период
	0	1	2	3	4	5	
	2021	2022	2023	2024	2025	2026	
Собственный капитал	4 525,00						4 525,00
Поток реальных средств							
По шагам	4 525,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	4 525,00
Нарастающим итогом	4 525,00	4 525,00	4 525,00	4 525,00	4 525,00	4 525,00	
Поток дисконтированных средств							
По шагам	4 525,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	4 525,00
Нарастающим итогом.	4 525,00	4 525,00	4 525,00	4 525,00	4 525,00	4 525,00	

Таблица 3.22 – Поток денежных средств от инвестиционной и операционной деятельности, тыс. руб.

Наименование	Шаг (год) планирования						Итого за период
	0	1	2	3	4	5	
	2021	2022	2023	2024	2025	2026	
Поток реальных средств (ЧРД)							

Продолжение таблицы 3.22

Наименование	Шаг (год) планирования						Итого за период
	0	1	2	3	4	5	
	2021	2022	2023	2024	2025	2026	
По шагам	-2 027,55	2 497,45	2 497,45	2 497,45	2 497,45	2 497,45	10 459,70
Нарастающим итогом	-2 027,55	469,90	2 967,35	5 464,80	7 962,25	10 459,70	
Поток дисконтированных средств (ЧДД)							
По шагам	-2 027,55	2 229,87	1 990,95	1 777,64	1 587,17	1 417,12	6 975,19
Нарастающим итогом	-2 027,55	202,31	2 193,27	3 970,90	5 558,07	6 975,19	

Таблица 3.23 – Сальдо денежных потоков, тыс. руб.

Наименование	Шаг (год) планирования						Итого за период
	0	1	2	3	4	5	
	2021	2022	2023	2024	2025	2026	
Поток реальных средств							
По шагам	2 497,45	2 497,45	2 497,45	2 497,45	2 497,45	2 497,45	14 984,70
Нарастающим итогом (СРД)	2 497,45	4 994,90	7 492,35	9 989,80	12 487,25	14 984,70	

Капитальные вложения составляют 4525 тыс. руб., чистая прибыль равна 1585,72 тыс. руб.

Чистый дисконтированный доход составит 11500,19 тыс. руб.:

$$\begin{aligned} \text{ЧДД} = & 1585,72 \times \frac{1}{(1 + 0,12)^0} + 1585,72 \times \frac{1}{(1 + 0,12)^1} + 1585,72 \times \\ & \times \frac{1}{(1 + 0,12)^2} + 1585,72 \times \frac{1}{(1 + 0,12)^3} + 1585,72 \times \frac{1}{(1 + 0,12)^4} = 11500,19 \text{ тыс. руб.} \end{aligned}$$

Индекс доходности проекта, исчисленный по дисконтированным потокам, свидетельствует о превышении доходов над затратами:

$$\text{ИД} = \frac{11500,19}{4525} = 2,54.$$

Срок окупаемости, исчисленный по дисконтированным потокам, составляет 2,1 года:

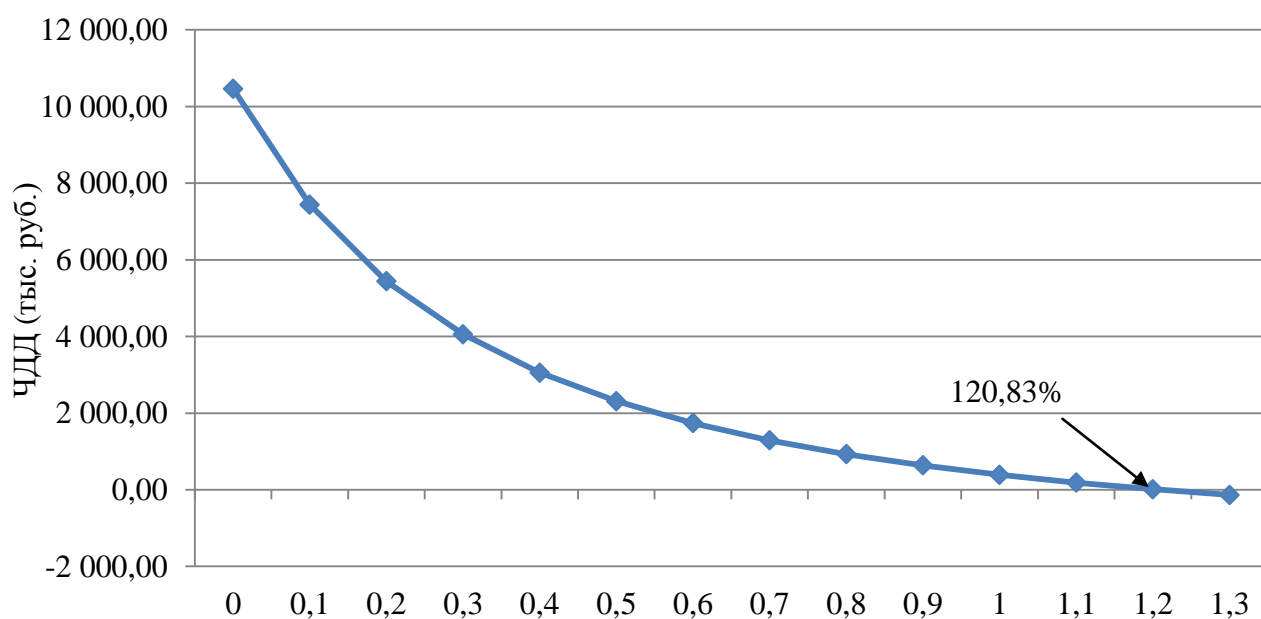
$$T = 2 + \frac{2193,27}{1990,95} = 2,1 \text{ лет.}$$

Внутренняя норма доходности превышает норму дисконтирования и составляет 120,83% (таблица 3.24).

Таблица 3.24 – Ставка дисконтирования и чистый дисконтированный доход, тыс. руб.

Наименование	Шаг (год) планирования						Итого за период
	0	1	2	3	4	5	
	2021	2022	2023	2024	2025	2026	
0	-2 027,55	2 497,45	2 497,45	2 497,45	2 497,45	2 497,45	10 459,70
0,1	-2 027,55	2 270,41	2 064,01	1 876,37	1 705,79	1 550,72	7 439,75
0,2	-2 027,55	2 081,21	1 734,34	1 445,28	1 204,40	1 003,67	5 441,35
0,3	-2 027,55	1 921,11	1 477,78	1 136,75	874,43	672,64	4 055,16
0,4	-2 027,55	1 783,89	1 274,21	910,15	650,11	464,36	3 055,17
0,5	-2 027,55	1 664,97	1 109,98	739,98	493,32	328,88	2 309,58
0,6	-2 027,55	1 560,91	975,57	609,73	381,08	238,18	1 737,91
0,7	-2 027,55	1 469,09	864,17	508,33	299,02	175,89	1 288,96
0,8	-2 027,55	1 387,47	770,82	428,23	237,91	132,17	929,05
0,9	-2 027,55	1 314,45	691,81	364,11	191,64	100,86	635,32
1	-2 027,55	1 248,72	624,36	312,18	156,09	78,05	391,85
1,2083	-2 027,55	1 130,94	512,13	231,91	105,02	47,56	0,00

По полученным данным построена диаграмма (рисунок 3.1).



Е – ставка дисконта

Рисунок 3.1 – Определение внутренней нормы доходности (ВНД)

Показатели эффективности проекта представлены в таблице 3.25 и на рисунке 3.2.

Таблица 3.25 – Поток денежных средств от инвестиционной и операционной деятельности, тыс. руб.

Показатель	2021	2022	2023	2024	2025	2026
Поток реальных средств от инвестиционной деятельности	-4 525,00					
Поток дисконтированных средств от инвестиционной деятельности	-4 525,00					
Поток реальных средств от операционной деятельности	2 497,45	2 497,45	2 497,45	2 497,45	2 497,45	2 497,45
Поток дисконтированных средств от операционной деятельности	2 497,45	2 229,87	1 990,95	1 777,64	1 587,17	1 417,12
Чистый реальный доход (ЧРД)	-2 027,55	469,90	2 967,35	5 464,80	7 962,25	10 459,70
Чистый дисконтированный доход (ЧДД)	-2 027,55	202,31	2 193,27	3 970,90	5 558,07	6 975,19
Сальдо денежных потоков (СДП)	2 497,45	4 994,90	7 492,35	9 989,80	12 487,25	14 984,70

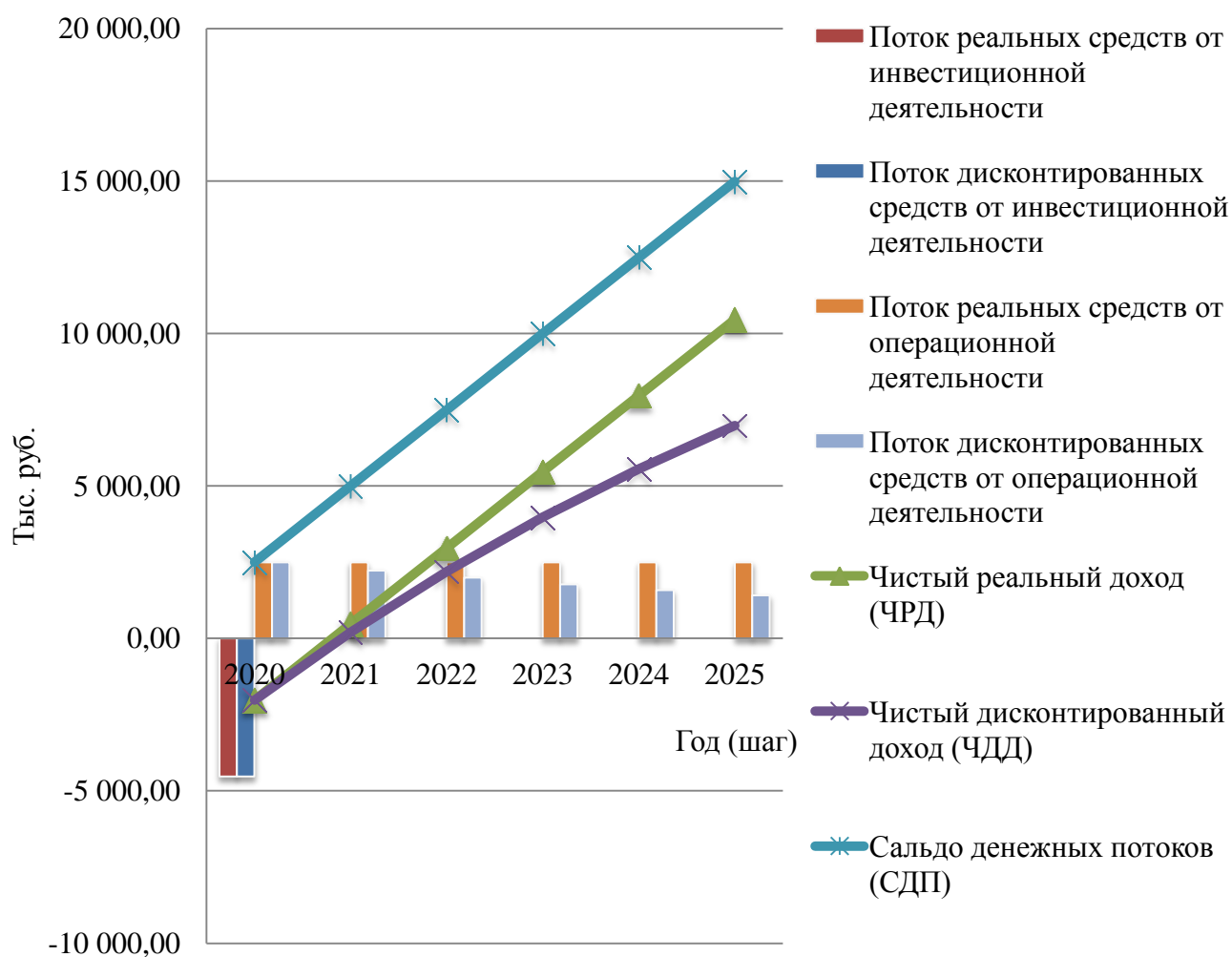


Рисунок 3.2 – Эффективность инвестиционного проекта

При анализе экономической эффективности инвестиционного проекта необходимо учитывать его неопределенность (неполноту и неточность информации об условиях реализации проекта), и риск (возможность возникновения таких условий, которые приведут к негативным последствиям для всех или отдельных участников проекта). Учет фактор неопределенности и оценку рисков проекта обеспечивает анализ чувствительности.

Анализ чувствительности инвестиционного проекта – это оценка влияния изменения исходных параметров инвестиционного проекта (инвестиционные затраты, приток денежных средств, ставка дисконтирования, операционные расходы и т.д.) на его конечные характеристики, в качестве которых, как правило, используется ЧДД.

В ходе анализа чувствительности инвестиционного проекта, сначала определяются исходные параметры (показатели), по которым производят расчет чувствительности инвестпроекта. Затем осуществляют последовательно-единичное изменение каждого выбранного показателя. Только одна из переменных меняет свое значение на прогнозное число процентов, и на этой основе пересчитывается новая величина используемого критерия (например, ЧДД).

Расчет вариаций значений ЧДД при изменении параметров приведен в таблице 3.26.

Таблица 3.26 – Значение ЧДД при варьируемых показателях, тыс. руб.

Показатели	-15%	-10%	-5%	0	5%	10%	15%
Экономический эффект	2 300,04			11 500,19			20 700,35
Текущие издержки		18 170,31		11 500,19		4 830,08	
Налоги			11 615,20	11 500,19	11 385,19		

На рисунке 3.3 представлена диаграмма «Паук» для предлагаемого проекта.

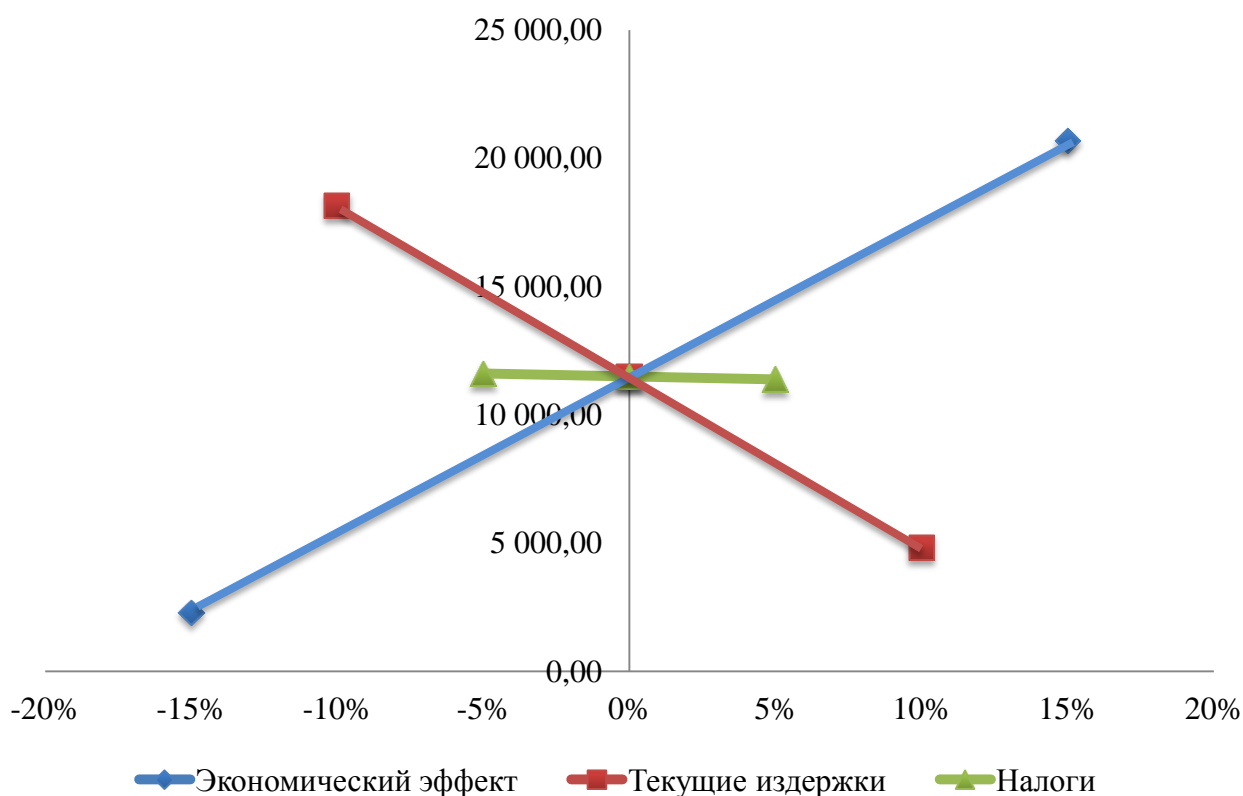


Рисунок 3.3 – Диаграмма «паук»

Расчет изменения ЧДД при вариации факторов по диаграмме «Паук», определено, что проект имеет минимальный риск, так как график находится в положительной области построения, что говорит об экономической целесообразности инвестиционного проекта.

3.5 Оценка эффективности реконструкции банно-оздоровительного комплекса

В основу расчетов по оценке коммерческой эффективности проекта положены следующие предположения: в качестве шага планирования принят один год; норма дисконта принята на уровне 12% в год; цены, тарифы и нормы не изменяются на протяжении всего периода планирования; инфляция отсутствует.

Норма дисконтирования установлена из условий:

– ставка рефинансирования ЦБ РФ – 4,50%;

– риск недополучения прибыли (неустойчивость спроса, снижение цен конкурентов, снижение платежеспособности потребителей, порча оборудования и материалов) – 7,50%.

Результаты расчетов по оценке коммерческой эффективности проекта представлены в таблицах 3.27-3.31.

Таблица 3.27 – Поток денежных средств от инвестиционной деятельности, тыс. руб.

Наименование	Шаг (год) планирования						Итого за период
	0	1	2	3	4	5	
	2021	2022	2023	2024	2025	2026	
Расходы на приобретение							
активов, всего	345,22						345,22
в том числе:							
за счет собственных средств	345,22						
за счет заемных средств.	0,00						0,00
Поток реальных средств							
По шагам	-345,22						-345,22
Нарастающим итогом	-345,22	-345,22	-345,22	-345,22	-345,22	-345,22	
Поток дисконтированных средств							
По шагам	-345,22						-345,22
Нарастающим итогом	-345,22	-345,22	-345,22	-345,22	-345,22	-345,22	

Таблица 3.28 – Поток денежных средств от операционной деятельности, тыс. руб.

Наименование	Шаг (год) планирования						Итого за период
	0	1	2	3	4	5	
	2021	2022	2023	2024	2025	2026	
Экономический эффект	2 953,26	2 953,26	2 953,26	2 953,26	2 953,26	2 953,26	17 719,56
Текущие издержки	2 820,31	2 820,31	2 820,31	2 820,31	2 820,31	2 820,31	16 921,87
Амортизация основных средств	67,03	67,03	67,03	67,03	67,03	67,03	402,19
Валовый доход	65,92	65,92	65,92	65,92	65,92	65,92	395,50

Продолжение таблицы 3.28

Наименование	Шаг (год) планирования						Итого за период
	0	1	2	3	4	5	
	2021	2022	2023	2024	2025	2026	
Налог на прибыль (20%)	13,18	13,18	13,18	13,18	13,18	13,18	79,10
Чистая прибыль	52,73	52,73	52,73	52,73	52,73	52,73	316,40
Поток реальных средств							
По шагам	119,76	119,76	119,76	119,76	119,76	119,76	718,59
Нарастающим итогом	119,76	239,53	359,29	479,06	598,82	718,59	
Поток дисконтированных средств							
По шагам	119,76	106,93	95,48	85,25	76,11	67,96	551,49
Нарастающим итогом	119,76	226,70	322,17	407,42	483,53	551,49	

Таблица 3.29 – Поток денежных средств от финансовой деятельности, тыс. руб.

Наименование	Шаг (год) планирования						Итого за период
	0	1	2	3	4	5	
	2021	2022	2023	2024	2025	2026	
Собственный капитал	345,22						345,22
Поток реальных средств							
По шагам	345,22	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	345,22
Нарастающим итогом	345,22	345,22	345,22	345,22	345,22	345,22	
Поток дисконтированных средств							
По шагам	345,22	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	345,22
Нарастающим итогом.	345,22	345,22	345,22	345,22	345,22	345,22	

Таблица 3.30 – Поток денежных средств от инвестиционной и операционной деятельности, тыс. руб.

Наименование	Шаг (год) планирования						Итого за период
	0	1	2	3	4	5	
	2021	2022	2023	2024	2025	2026	
Поток реальных средств (ЧРД)							
По шагам	-225,45	119,76	119,76	119,76	119,76	119,76	373,37

Продолжение таблицы 3.30

Наименование	Шаг (год) планирования						Итого за период
	0	1	2	3	4	5	
	2021	2022	2023	2024	2025	2026	
Нарастающим итогом	-225,45	-105,69	14,08	133,84	253,61	373,37	
Поток дисконтированных средств (ЧДД)							
По шагам	-225,45	106,93	95,48	85,25	76,11	67,96	206,28
Нарастающим итогом	-225,45	-118,52	-23,04	62,21	138,32	206,28	

Таблица 3.31 – Сальдо денежных потоков, тыс. руб.

Наименование	Шаг (год) планирования						Итого за период
	0	1	2	3	4	5	
	2021	2022	2023	2024	2025	2026	
Поток реальных средств							
По шагам	119,76	119,76	119,76	119,76	119,76	119,76	718,59
Нарастающим итогом (СРД)	119,76	239,53	359,29	479,06	598,82	718,59	

Капитальные вложения составляют 345,22 тыс. руб., чистая прибыль равна 52,73 тыс. руб.

Чистый дисконтированный доход составит 551,49 тыс. руб.:

$$\begin{aligned} \text{ЧДД} = & 119,76 \times \frac{1}{(1 + 0,12)^0} + 119,76 \times \frac{1}{(1 + 0,12)^1} + 119,76 \times \\ & \times \frac{1}{(1 + 0,12)^2} + 119,76 \times \frac{1}{(1 + 0,12)^3} + 119,76 \times \frac{1}{(1 + 0,12)^4} = 551,49 \text{ тыс. руб.} \end{aligned}$$

Индекс доходности проекта, исчисленный по дисконтированным потокам, свидетельствует о превышении доходов над затратами:

$$\text{ИД} = \frac{551,49}{345,22} = 1,59.$$

Срок окупаемости, исчисленный по дисконтированным потокам, составляет 2,73 года:

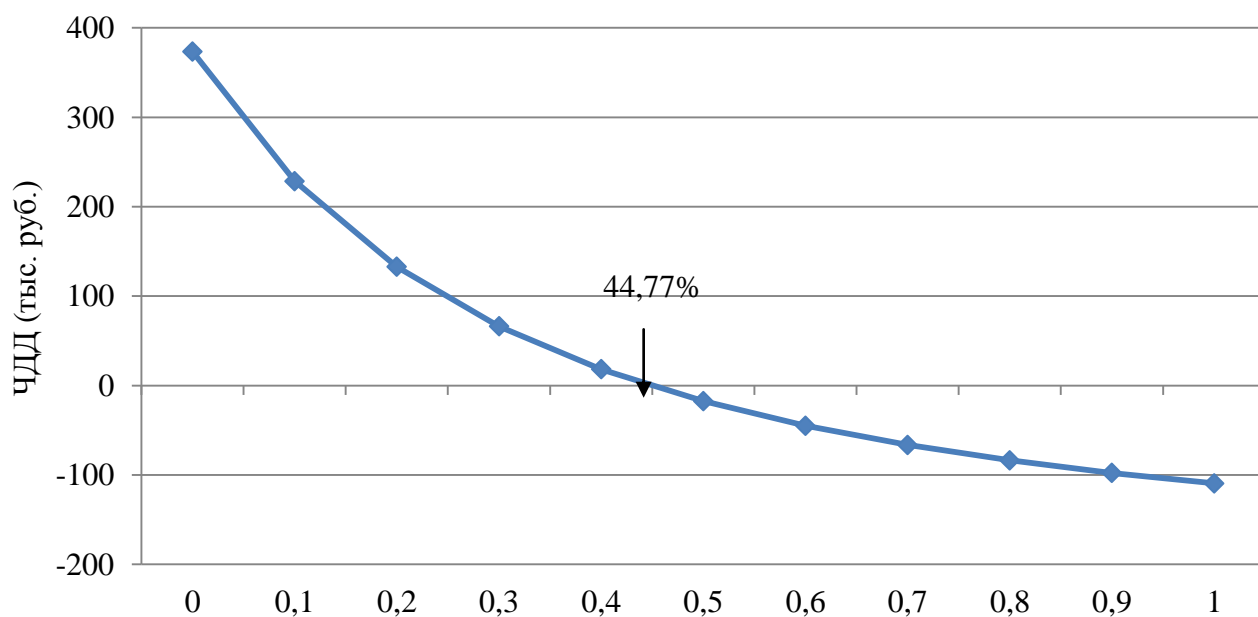
$$T = 2 + \frac{62,21}{85,25} = 2,73 \text{ лет.}$$

Внутренняя норма доходности превышает норму дисконтирования и составляет 44,77% (таблица 3.32).

Таблица 3.32 – Ставка дисконтирования и чистый дисконтированный доход, тыс. руб.

Наименование	Шаг (год) планирования						Итого за период
	0	1	2	3	4	5	
	2021	2022	2023	2024	2025	2026	
0	-225,45	119,76	119,76	119,76	119,76	119,76	373,37
0,1	-225,45	108,88	98,98	89,98	81,80	74,36	228,55
0,2	-225,45	99,80	83,17	69,31	57,76	48,13	132,72
0,3	-225,45	92,13	70,87	54,51	41,93	32,26	66,25
0,4	-225,45	85,55	61,10	43,65	31,18	22,27	18,29
0,5	-225,45	79,84	53,23	35,49	23,66	15,77	-17,46
0,6	-225,45	74,85	46,78	29,24	18,27	11,42	-44,88
0,7	-225,45	70,45	41,44	24,38	14,34	8,44	-66,41
0,8	-225,45	66,54	36,96	20,54	11,41	6,34	-83,67
0,9	-225,45	63,03	33,18	17,46	9,19	4,84	-97,75
1	-225,45	59,88	29,94	14,97	7,49	3,74	-109,43
0,4477	-225,45	82,73	57,15	39,47	27,27	18,83	0,00

По полученным данным построена диаграмма (рисунок 3.4).



Е – ставка дисконта

Рисунок 3.4 – Определение внутренней нормы доходности (ВНД)

Показатели эффективности проекта представлены в таблице 3.33 и на рисунке 3.5.

Таблица 3.33 – Поток денежных средств от инвестиционной и операционной деятельности, тыс. руб.

Показатель	2021	2022	2023	2024	2025	2026
Поток реальных средств от инвестиционной деятельности	-345,22					
Поток дисконтированных средств от инвестиционной деятельности	-345,22					
Поток реальных средств от операционной деятельности	119,76	119,76	119,76	119,76	119,76	119,76
Поток дисконтированных средств от операционной деятельности	119,76	106,93	95,48	85,25	76,11	67,96
Чистый реальный доход (ЧРД)	-225,45	-105,69	14,08	133,84	253,61	373,37
Чистый дисконтированный доход (ЧДД)	-225,45	-118,52	-23,04	62,21	138,32	206,28
Сальдо денежных потоков (СДП)	119,76	239,53	359,29	479,06	598,82	718,59

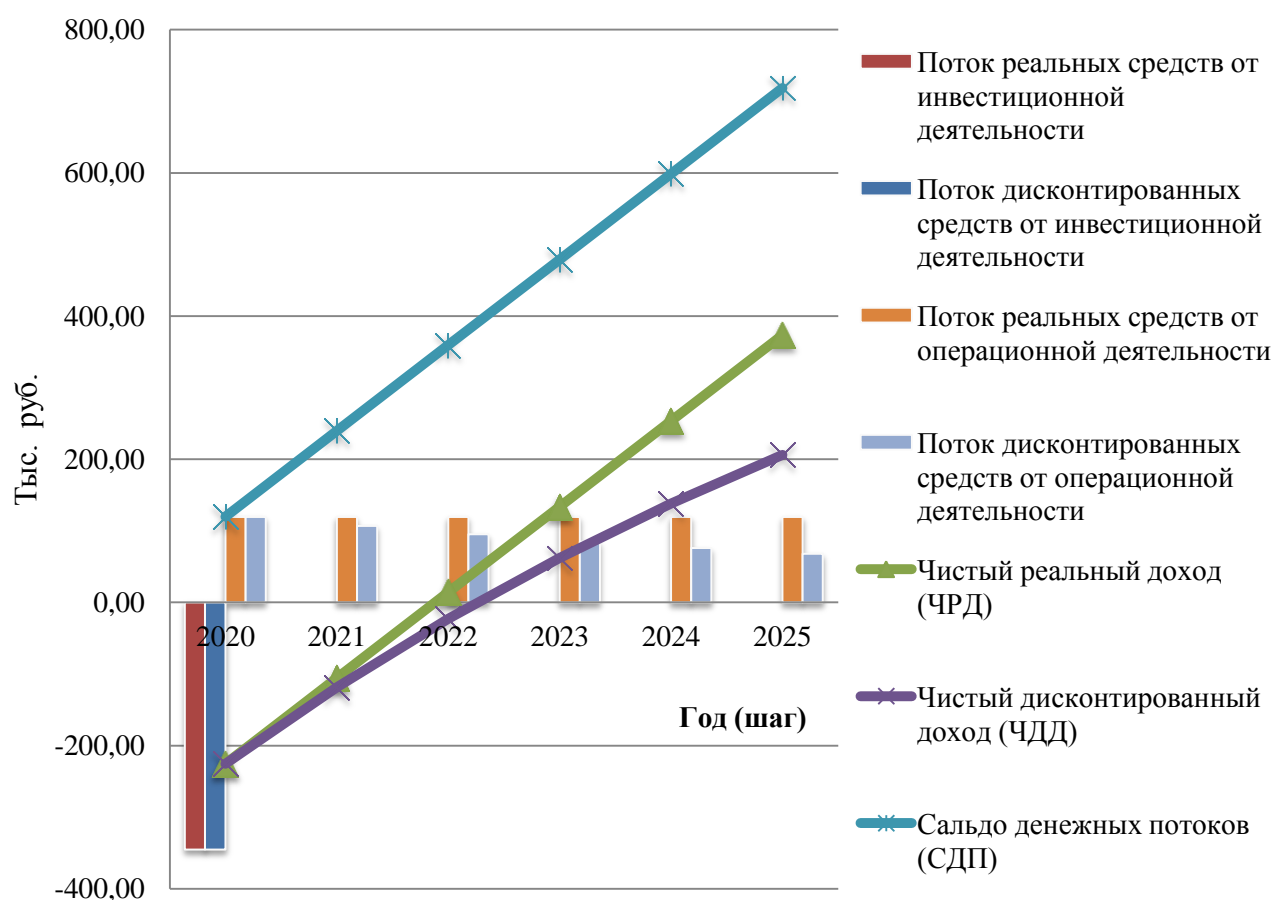


Рисунок 3.5 – Эффективность инвестиционного проекта

Расчет вариаций значений ЧДД при изменении параметров приведен в таблице 3.34.

Таблица 3.34 – Значение ЧДД при варьируемых показателях, тыс. руб.

Показатели	-15%	-10%	-5%	0	5%	10%	15%
Экономический эффект	110,30			551,49			992,68
Текущие издержки		871,36		551,49		231,63	
Налоги			557,01	551,49	545,98		

На рисунке 3.6 представлена диаграмма «Паук» для предлагаемого проекта.

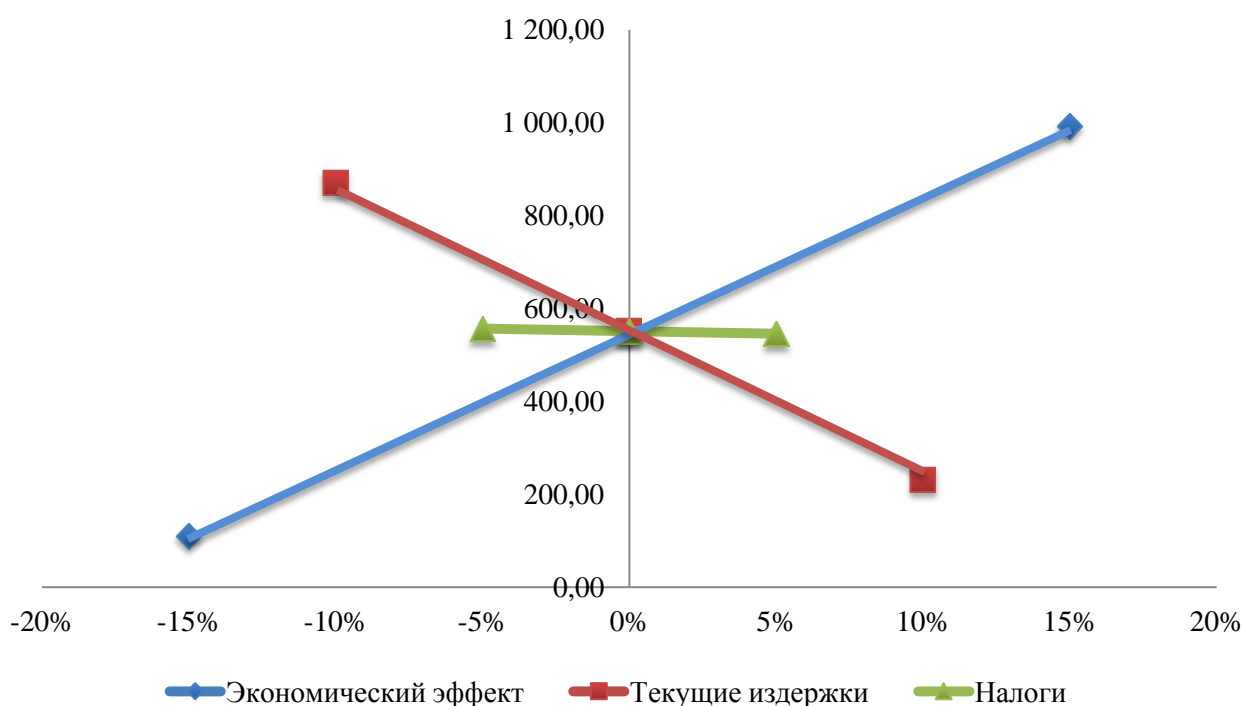


Рисунок 3.6 – Диаграмма «паук»

Рассчитав изменение ЧДД при вариации факторов по диаграмме «Паук», определено, что проект имеет минимальный риск, так как график находится в положительной области построения, что говорит об экономической целесообразности инвестиционного проекта.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

По результатам проведенного исследования, можно сделать следующие выводы.

Акционерное общество «Сервис-Центр» – сервисная организация, осуществляющая свою деятельность в городе Мегионе с 30 октября 2000 г.

Уставный капитал непубличного акционерного общества должен составлять сумму от 10 тыс. рублей. Размер уставного капитала АО «Сервис-Центр» составляет 9753246 руб.

Организацией осуществляются следующие виды деятельности: аренда и управление собственным или арендованным нежилым недвижимым имуществом; организация похорон и представление связанных с ними услуг; деятельность физкультурно-оздоровительная. Физкультурно-оздоровительная деятельность в организации банных услуг.

Стратегическое управление АО «Сервис-Центр» осуществляется учредителем, генеральный директор осуществляет оперативное управление. Численность АО «Сервис-Центр» на 1 января 2020 года составляет 15 человек. Все работники организации пользуются системой социальной поддержки.

Банный комплекс представляет собой одноэтажное здание. Внутри находится помещение бани, парильня, душевая, бассейн и комната отдыха. Также в помещении расположена общая прихожая с гардеробом, санузел, подсобка. Баня работает с 11.00 до 21.00 без выходных. Здание бани располагается в 70 метрах от автобусной остановки. Баня не относится к тем видам бизнеса, для которого обязательно расположение на центральных магистралях, посещение бань производится целенаправленно, поэтому некоторое удаление от центра не является препятствием для клиентов.

АО «Сервис-Центр» является конкурентоспособной организацией и имеет свои преимущества, такие как удобное местоположение, удобное время работы, высокая рекламная активность.

Анализ финансового состояния и производственно-хозяйственной деятельности АО «Сервис-Центр» показал, что показатели финансовых результатов деятельности предприятия имеют отрицательную динамику.

Анализ состава и структуры баланса АО «Сервис-Центр» позволяет выделить основные факторы развития деятельности предприятия:

- итог баланса уменьшился на 17 тыс. руб. или на 0,13%. Это произошло за счет сокращения внеоборотных активов;

- в сумме активов преобладают внеоборотные активы и их доля незначительно уменьшается;

- в структуре пассивов преобладают собственные средства, представленные преимущественно уставным капиталом, что является положительным фактором, который характеризует улучшение структуры баланса и рост финансовой устойчивости предприятия в целом.

В рамках повышения эффективности деятельности АО «Сервис-Центр» предложены проекты:

- создания прачечной самообслуживания, как приоритетное развитие организации;

- реконструкции банно-оздоровительного комплекса.

Реконструкция банно-оздоровительного комплекса предполагает перепланировку; ремонт в соответствии с имеющимися нормами; приобретение современного оборудования. Значительную часть выручки принесут дополнительные платные услуги: кальян, услуги банщика, массаж, обертывание и пилинг.

Эффективность инвестиционных проектов оценена системой показателей, в частности рассчитанные положительный чистый дисконтированный доход и индекс доходности, превосходящий единицу, позволяют охарактеризовать проект как эффективный. Внутренняя норма доходности и срок окупаемости устраивает организацию как инвестора. Положительное сальдо денежных потоков

свидетельствует об осуществимости проектов при избранной схеме финансирования.

В настоящее время на российском рынке все более быстрыми темпами развивается сфера услуг. Также в настоящее время российский рынок услуг прачечных имеет большое значение в структуре бытовых услуг. Организации и жители страны с каждым днем все чаще прибегают к использованию услуг прачечных. Современная динамика жизни россиян приводит к тому, что все большее количество людей оценивают преимущества прачечных и пользуются их услугами. Ожидается, что в ближайшие годы услугами прачечных будут пользоваться треть населения России. Поэтому открытие прачечных самообслуживания оценивается как перспективное направление бизнеса.

Эффективность инвестиционных проектов оценена системой показателей, в частности, рассчитанные положительный чистый дисконтированный доход и индекс доходности, превосходящий единицу, позволяют охарактеризовать проект как эффективный. Внутренняя норма доходности и срок окупаемости устраивает учредителя как инвестора. Положительное сальдо денежных потоков свидетельствует об осуществимости проектов при избранной схеме финансирования.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- 1 Аванесова, Г.А. Сервисная деятельность: историческая и современная практика, предпринимательство, менеджмент / Г.А. Аванесова. – Москва : Аспект Пресс, 2016. – 420 с.
- 2 Алексеева, Г.Н. Управление проектами / Г.Н. Алексеева. – Тамбов : Изд-во ИП Чеснокова А.В., 2018. – 80 с.
- 3 Алексеева, М.М. Планирование деятельности фирмы. Учебно-методическое пособие / М.М. Алексеева. – Москва : Финансы и статистика, 2019. – 512 с.
- 4 Антипов, К.В. Основы рекламы: учебник / К.В. Антипов. – 3-е изд. – Москва : Дашков и Ко, 2016. – 326 с.
- 5 Анфилатов, В.С. Системный анализ в управлении: учебное пособие / В.С. Анфилатов, А.А. Емельянов, А.А. Кукушкин; под ред. А.А. Емельянов. – Москва : Финансы и статистика, 2015. – 368 с.
- 6 Арзуманова, Т.И. Экономика организации: учебник / Т.И. Арзуманова, М.Ш. Мачабели. – Москва : Дашков и Ко, 2015. – 240 с.
- 7 Арустамов, Э.А. Основы бизнеса: учебник / Э.А. Арустамов. – 3-е изд., перераб. и доп. – Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К^о», 2016. – 230 с.
- 8 Асаул, А.Н. Организация предпринимательской деятельности: учебник / А.Н. Асаул; Институт проблем экономического возрождения, Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет. – Санкт-Петербург : АНО «ИПЭВ», 2014. – 204 с.
- 9 Балаева, О. Сфера услуг в мировой экономике: тенденции развития / О. Балаева, М. Предводителева // Мировая экономика и международные отношения. – 2015. – № 3. – С. 44 – 48.
- 10 Балаева, О. Управление организациями сферы услуг / О. Балаева. – Москва : Высшая школа экономики, 2010. – 160 с.

- 11 Банникова, Н.В. Стратегическое планирование и стратегии развития российских предприятий / Н.В. Банникова. – Москва : Экономика, управление, 2017. – 532 с.
- 12 Бухалков, М. Внутрифирменное планирование / М. Бухалков. – Москва : Дело и сервис, 2019. – 356 с.
- 13 Велединский, В.Г. Сервисная деятельность: учебник / В.Г. Велединский. – Москва : КноРус, 2016. – 344 с.
- 14 Веснин, В.Р. Экономика предприятия / В.Р. Веснин. – Москва : Институт международного права и экономики им. Грибоедова, 2019. – 480 с.
- 15 Восколович, Н.А. Экономика платных услуг / Н.А. Восколович. – Москва : Юнити-Дана, 2015. – 344 с.
- 16 Горемыкин, В.А. Бизнес-план: методика разработки / В.А. Горемыкин. – 6-е изд., перер. и доп. – Москва : Ось-89, 2015. – 592 с.
- 17 Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ (ред. от 31.07.2020) // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2004. – № 32. – Ст. 3301.
- 18 Зяблицкая, Н.В. Социально-психологические аспекты управления в финансово-кредитных учреждениях / Н.В. Зяблицкая, С.Н. Дудник, Т.А. Ларина, И.М. Громова // Финансы, денежное обращение и кредит. – 2020. – № 7. – С. 110-116.
- 19 Кара, А. Экономика сферы обслуживания: учебник / А. Кара. – Москва : Академия, 2010. – 320 с.
- 20 Купцова, Е.В. Бизнес-планирование: учебник и практикум для среднего профессионального образования / Е.В. Купцова, А.А. Степанов. – Москва : Издательство Юрайт, 2019. – 435 с.
- 21 Кукушкин, С.Н. Внутрифирменное планирование: учебник и практикум для академического бакалавриата / С.Н. Кукушкин и др.; под редакцией С.Н. Кукушкина, В.Я. Позднякова, Е.С. Васильевой. – 3-е изд., перераб. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2019. – 322 с.

22 Казакевич, Т.А. Организация и планирование деятельности предприятий сервиса: учебное пособие для вузов / Т.А. Казакевич. – 2-е изд., доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2019. – 188 с.

23 Каменнова, М.С. Моделирование бизнес-процессов. В 2 ч. Часть 1: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / М.С. Каменнова, В.В. Крохин, И.В. Машков. – Москва : Издательство Юрайт, 2019. – 282 с.

24 Невская, Н.А. Макроэкономическое планирование и прогнозирование в 2 ч. Часть 1: учебник и практикум для академического бакалавриата / Н.А. Невская. – 2-е изд., испр. – Москва : Издательство Юрайт, 2019. – 310 с.

25 Сервис проверки и анализа российских юридических лиц и предпринимателей «Rusprofile»: [сайт]. – URL: <https://www.rusprofile.ru/id/2643963> (дата обращения: 11.03.2021)

26 Сервисная деятельность: учебное пособие / В.А. Фурсов, Н.В. Лазарева, И.В. Калинин, О.А. Кудряшов. – Ставрополь : СКФУ, 2015. – 148 с.

27 Современные направления рыночной политики предприятий бытового обслуживания на основе маркетинга отношений: монография / И.Е. Отвагина. – КЫЗЫЛ : РИО ТувГУ, 2014. – 234 с.

28 Статистическая информация Росстата. Розничная торговля, услуги населению: [сайт]. – URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/23457> (дата обращения: 11.03.2021)

29 Финансовые результаты АО «Сервис-Центр» / Сервис проверки и анализа российских юридических лиц и предпринимателей «Rusprofile»: [сайт]. – URL: <https://www.rusprofile.ru/id/2643963> (дата обращения: 11.03.2021)

30 Черноморченко, С.И. Планирование и проектирование организаций: учебное пособие для академического бакалавриата / С.И. Черноморченко. – 2-е изд. – Москва : Издательство Юрайт, 2019. – 221 с.

31 Шичева, К. Проблемы разработки бизнес-плана / К. Шичева, А. Суворова, О.В. Пацук // Производственный менеджмент: теория, методология, практика. – 2015. – № 2. – С. 82-87.