

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Тольяттинский государственный университет»

Институт финансов, экономики и управления

(институт)

«Финансы и кредит»

(кафедра)

38.03.01 «Экономика»

(код и наименование направления подготовки, специальности)

«Финансы и кредит»

(наименование профиля, специализации)

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

на тему «Оценка эффективности инвестиционного проекта» (на примере ООО
«Ботек – Велнес Тольятти»)

Студент(ка)

П.М. Худоносова

(И.О. Фамилия)

(личная подпись)

Руководитель

А.А. Шерстобитова

(И.О. Фамилия)

(личная подпись)

Консультанты

Н.В. Яценко

(И.О. Фамилия)

(личная подпись)

Допустить к защите

Заведующий кафедрой

д.э.н., доцент, А.А. Курилова

(ученая степень, звание, И.О. Фамилия)

(личная подпись)

« _____ » _____ 2018 г.

Тольятти 2018

Аннотация

Бакалаврскую работу выполнила: Худоносова П.

Тема работы: Оценка эффективности инвестиционного проекта (на примере ООО «Ботек - Велнес Тольятти»).

Научный руководитель: Шерстобитова А.А.

Цель исследования – выявление и анализ путей повышения эффективности реализации инвестиционного проекта ООО «Ботек – Велнес Тольятти»

Объект исследования – инвестиционная деятельность ООО «Ботек – Велнес Тольятти».

Предмет исследования – механизмы оценки эффективности инвестиционной деятельности.

Методы исследования – методы системного подхода, экономико-статистической обработки и экономико-математического моделирования.

Практическая значимость заключается в выработке и апробации конкретных мероприятий по повышению обоснованности и эффективности инвестиционных проектов.

Структура и объем работы. Бакалаврская работа состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованных источников приложений.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная деятельность, инвестиционная активность, эффективность, анализ, проект, риски, финансовые потоки, прогноз.

Abstract

The most important element of the progressive economic movement of the state is a positive trend of the investment activity. The inevitable economic growth entails an increase in the well-being of the entire population. The presented research is devoted to the problems of effective business planning and investment activity of business structures.

The aim of the work is to give some information about identify and analyze of ways to improve the efficiency of the company investment project.

All four parts are aimed at analysis the principles and essence of the "Botek - Wellness Togliatti" investment activity organization

The special part of the project discloses systematized methods and tools for assessing the effectiveness of the investment project.

In the second part of the financial and economic activities of the company "Botek-Wellness Togliatti" is examined.

In the final part, we identified the preconditions for the implementation of the investment project. As well as we carried out the analysis of financial flows of the investment project and the forecast of efficiency and risks of the investment project are presented.

The object of the research is the investment activity of «Botek -Wellness Togliatti". The subject of the study is the mechanisms for assessing the effectiveness of investment activities. Theoretical significance of the research is determined by the proposed growth points for small businesses in Togliatti on the basis of a comprehensive analysis of the social and economic development of the urban district and the identified features of determining the investment, commercial and social efficiency of the investment project. The practical significance lies in the development and testing of specific measures to increase the validity and effectiveness of investment projects.

Содержание

Введение.....	5
1 Теоретические основы оценки эффективности инвестиционного проекта.....	8
1.1 Принципы и сущность инвестиционной деятельности организации	8
1.2 Инвестиционный проект – как отражение инвестиционной деятельности .	13
1.3 Методы и инструменты оценки эффективности инвестиционного проекта	19
2 Характеристика деятельности ООО «Ботек-Велнес Тольятти».....	25
2.1 Общая характеристика организации	25
2.2 Анализ финансово-хозяйственной деятельности организации.....	28
2.3 Оценка эффективности инвестиционной деятельности на основе реализации инвестиционного проекта.....	53
3 Повышение эффективности инвестиционного проекта ООО «Ботек-Велнес Тольятти»	64
3.1 Рекомендации по улучшению инвестиционного проекта	64
3.2 Финансовые потоки предлагаемого инвестиционного проекта.....	68
3.3 Прогноз эффективности и рисков предлагаемого инвестиционного проекта	74
Заключение	82
Список используемых источников.....	86
Приложения	90

Введение

Актуальность темы бакалаврской работы определена тем, что важнейшим элементом экономического продвижения государства выступает положительный тренд инвестиционной активности, обуславливающий неременный экономический рост, который влечет за собой рост благосостояния общества.

Основополагающим условием конкурентоспособности экономики страны в целом, является наращивание количественных и качественных показателей инвестиций и повышение эффективности управления инвестиционной деятельностью. Таким образом, производственный потенциал и структура общественного производства страны напрямую зависят от оптимального использования инвестиций, как на микро, так и на макроуровне.

Российский рынок, по мнению ряда аналитиков, имеет прямое отношение к так называемому развивающемуся рынку, что влечет за собой необходимость учета повышенных инвестиционных рисков в оценке инвестиционной деятельности отдельных ее субъектов. По мере того, такого рода рынки структурируются, и на них снижается уровень социально-политической нестабильности. В значительной мере данному явлению оказывают содействие мероприятия по оптимизации инвестиционного климата на уровне страны в целом, а также наработываемые научной средой инновационные методы современного менеджмента инвестиционных проектов на микроуровне.

Для предприятий и организаций осуществление непрерывной инвестиционной деятельности становится неотъемлемым звеном стратегического развития, без которого невозможно обеспечить конкурентоспособность и рост эффективности производства.

Нерешенность, в практическом плане, проблемы совершенствования управления инвестиционными процессами в организации обусловили актуальность изучения данной темы работы.

Целью работы является выявление и анализ путей повышения эффективности инвестиционной деятельности организации. В ходе достижения сформулированной цели предстоит решить следующие задачи:

- изучить принципы и сущность инвестиционной деятельности организации;
- систематизировать методы и инструменты оценки эффективности инвестиционной деятельности;
- проанализировать финансово-хозяйственную деятельность организации ООО «Ботек – Велнес Тольятти»;
- выявить предпосылки реализации инвестиционного проекта;
- провести анализ финансовых потоков инвестиционной деятельности, представить прогноз эффективности и рисков инвестиционной деятельности.

Объект исследования – инвестиционного проекта ООО «Ботек-Велнес Тольятти».

Предмет исследования – механизмы оценки эффективности инвестиционного проекта.

Хронологические рамки анализа деятельности организации включают периоды 2015-2017 годы. Прогноз инвестиционного проекта представлен на 5 лет.

Теоретической основой для выполнения данной работы являются научные исследования и труды как отечественных, так и ряда известных зарубежных авторов в сфере инвестиционной деятельности и оценки инвестиционных проектов. Следует отметить, что при подготовке данного исследования для формирования аналитической базы использовались данные государственной статистики, результаты и положения экономических и социологических исследований, информационно-аналитические материалы, а также материалы периодической печати по данной проблеме.

Вопросам прогнозирования хозяйственной деятельности и анализа инвестиционных проектов посвящены труды Алексеевой М.М., Баканова М.И.,

Бегетовой О.Н., Найденкова В.И., Бердниковой Т.Б., Лященко В.П., Пивоварова К.В. Шеремета А.Д. и др. авторов.

В бакалаврской работе использовались методы системного подхода, экономико-статистической обработки и экономико-математического моделирования.

Теоретическая значимость исследования заключается в следующем:

- предложены точки роста малого бизнеса в Тольятти на основе комплексного анализа социально-экономического развития городского округа;
- определены особенности определения инвестиционной, коммерческой и социальной эффективности инвестиционного проекта.

Практическая значимость заключается в выработке и апробации конкретных мероприятий по повышению эффективности инвестиционного проекта.

Работа состоит из введения, трех глав, заключения и списка используемых источников. Во введении обоснована актуальность работы, сформулированы цели и задачи исследования, определен объект и предмет исследования, а также заданы хронологические рамки.

В первой главе раскрывается проблема теоретических основ оценки инвестиционного проекта. Вторая глава посвящена характеристике и анализу проекта ООО «Ботек – Велнес Тольятти», определению предпосылок осуществления инвестиционного проекта на территории г.о. Тольятти. Третья глава посвящена комплексному анализу эффективности инвестиционного проекта ООО «Ботек – Велнес Тольятти».

В заключении сформулированы основные выводы по проделанной работе. Также работа снабжена библиографическим списком, в котором представлены, использованные в исследовании нормативные материалы и научные источники.

1 Теоретические основы инвестиционного проекта

1.1 Принципы и сущность инвестиционной деятельности организации

Суть инвестиций заключается в динамической трансформации формы капитала и преобразовании вложений посредством добавленной стоимости капитальных ресурсов. Под предметом вложений рассматриваются денежные средства (в первую очередь), ценные бумаги и иное имущество. Под объектом инвестиций понимаются коммерческие организации. Целями инвестиций являются выгоды и эффекты, которые в бизнесе обретают форму прибыли. Инвестиции в экономике выполняют ряд фундаментальных функций:

- прежде всего, это создание и развитие ресурсной базы для экономики за счет воспроизводства.
- вторая функция заключена в использовании мультипликативного эффекта увеличения доходов в экономике, когда на один рубль внесенных инвестиций в последующем доходы возрастают многократно;
- изменение пропорций в общественном производстве в направлении более рациональной структуры;
- формирование предпосылок для развития инновационных форм в экономике;
- экономическая и технологическая модернизация отраслей и отдельных компаний;
- повышение занятости и рост социального благополучия.

В России инвестиционная деятельность регулируется законом от 25 февраля 1999 года № 39-ФЗ. В нем приведены основные понятия инвестиций и инвестиционной деятельности.

Сущность инвестиционной деятельности и содержание инвестиций с позиции законодательства достаточно близки. Если в понятии инвестиций акцент ставится на предмет, объект и цель, то инвестиционная деятельность предприятия понимается как непосредственная деятельность по их реализации. Перед детализацией содержания деятельности по вложению средств разберем

классификацию инвестиций. Самые главные признаки деления основываются на источниках (субъектах) инвестиций и их объектах. От данных двух факторов зависят основные направления инвестиционной деятельности.

Сфера производства является одним из ключевых инвестиционных направлений. Вложение средств на цели расширения производства, техническое перевооружение и модернизацию формирует один из признаков квалификации. Ниже на рисунке 1.1 представлена схема классификации инвестиций по основным признакам.



Рисунок 1.1 – Классификация инвестиций по основным признакам

При рассмотрении инвестиций с позиции предпринимательской деятельности возникает образ основной их цели. В данной позиции цели инвестиционной деятельности совпадают с целями самого бизнеса и заключаются в обеспечении максимально возможного уровня доходов его владельцам. Такое благосостояние собственников достигается при максимизации стоимости компании.

Цели инвестиционной деятельности, формулируемые в результате декомпозиции основного ориентира, заключаются в:

- обеспечение динамичного развития производственно-операционной деятельности;

- получение запланированной доходности инвестиционных вложений при допустимом уровне риска;
- обеспечение оптимальной структуры и объема ресурсов для осуществления инвестиций;
- достижение ожидаемой ликвидности инвестиционной деятельности и уровня реинвестиций капитала в условиях изменяемой конъюнктуры рынка.

Принципы инвестиционной деятельности, как основополагающие правила эффективного вложения средств компании, имеют следующий состав:

1) Принцип системного подхода. Реализация инвестиционной деятельности должна учитывать все аспекты хозяйственной деятельности организации;

2) Принцип изменения формы инвестиционной деятельности. Реализация инвестиционного проекта приводит к изменению бизнес-процессов и переориентации денежных потоков;

3) Принцип доходности инвестиционной деятельности. Инвестиционный проект принимают к реализации при его минимально-допустимой доходности, обеспечивающей окупаемость в условиях внешних и внутренних рисков;

4) Принцип экономической целесообразности инвестирования и предельной эффективности. Принятие и реализация инвестиционной деятельности допустима в прогнозной ситуации, позволяющей получить заложенный эффект;

5) Принцип оценки рисков и оптимального соотношения рисков и доходности. При реализации инвестиционной деятельности необходимо исходить из понимания прямой зависимости рисков, принимаемых проектом и прибылей, им генерируемых;

6) Принцип учета альтернатив. Реализация любого инвестиционного проекта предполагает наличие альтернатив. Сам факт принятия данного проекта должен основываться на позиции состязательности, когда принимается наиболее привлекательная альтернатива;

7) Принцип адаптивных издержек. Прогнозные издержки инвестиционного проекта не являются жестко заданным параметром, и могут гибко меняться и адаптироваться в ходе реализации инвестиционного проекта;

8) Принцип мультипликативности. Реализация инвестиционной деятельности приносит мультипликативный эффект.

Понятие и принципы инвестиционной деятельности предваряют рассмотрение инвестиционной деятельности в динамике ее реализации и движение и преобразование вкладываемых средств. Так же оно может быть выражено в виде цепочки событий. Инвестирование как процесс трансформации ресурсов в объекты инвестиционной деятельности сменяется приращением капитальной стоимости в ходе производственного процесса. Реализация конечной цели инвестиционной деятельности достигается получением прибыли или социальных выгод. Основные этапы инвестиционной деятельности по цепочке преобразования формы представлены в виде простой схемы.

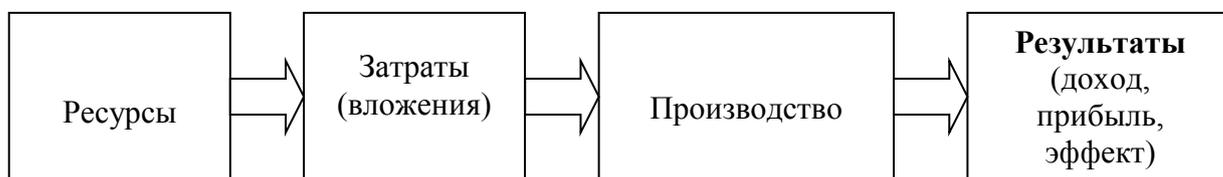


Рисунок 1.2 – Цепочка событий по изменению формы инвестиций

Признаки инвестиционной деятельности, как ее особые отличительные черты, обладают рядом специфических характеристик:

- 1) Свойство необратимости, при котором вносимый в разнообразных формах капитал на время утрачивает ликвидность и иные ценные качества;
- 2) Ожидание прироста, предполагающее увеличение уровня благосостояния;
- 3) Свойство неопределенности по вопросам окупаемости в долгосрочной перспективе.

Для понимания содержания инвестиционной деятельности большое значение имеют объекты и субъекты инвестиционной деятельности. Объекты

инвестиционной деятельности заслуживают отдельного рассмотрения. Среди субъектов выделяются государство, международные структуры и организации, юридические и физические лица, включая иностранные. Участники инвестиционной деятельности играют определенные роли:

- инвестор;
- заказчик;
- исполнители;
- поставщики товарно-материальных ценностей;
- посредники инвестиционной деятельности;
- органы власти;
- представители гражданского общества.

Под инвестором следует понимать субъект отношений, реализующий волевой акт вложения собственных или заемных средств в объект инвестиций с осуществлением последующего контроля целевого их использования. Роль инвестора предполагает особые признаки: непосредственное вкладывание капитала в объект инвестиций и приобретение прав собственника на продукт инвестиционной деятельности. В качестве инвестора могут выступать:

- 1) Государство в лице уполномоченных органов правительств России и ее субъектов;
- 2) Специальные органы и службы муниципальной власти;
- 3) Российские компании;
- 4) Субъекты, ведущие совместную деятельность по договору простого товарищества;
- 5) Совместные предприятия и организации с участием иностранного капитала;
- 6) Иностранные компании;
- 7) Российские и иностранные физические лица;
- 8) Международные организации;
- 9) Иностранные государства.

Роль инвестора и роль заказчика могут совпадать в одном лице. Вместе с тем, наиболее распространена практика разнесения этих ролей, поскольку функции заказчика связаны со специальной профессиональной, а иногда и специализированной коммерческой деятельностью. Главная роль заказчика заключается в квалифицированной постановке задачи на инвестиции, организации планирования и реализации инвестиционной деятельности.

Инвестиционная деятельность предприятия реализуется через исполнителей, которыми выступают проектная команда, научно-исследовательские, проектно-изыскательские, строительно-монтажные организации и т.п. Под поставщиками товарно-материальных ценностей понимаются компании, поставляющие как готовые к эксплуатации основные производственные фонды, так и средства их производства и материалы для капитального строительства.

Важная роль в инвестиционной деятельности отводится посредникам. Их роли выполняют коммерческие и государственные банки, страховые компании, брокерские компании. К посредникам инвестиционной деятельности также относятся регистраторы и депозитарии ценных бумаг, фондовые биржи, инвестиционные компании.

1.2 Инвестиционный проект – как отражение инвестиционной деятельности

Инвестиционный проект – документ, отражающий цели, характеристики и этапы инвестиционной деятельности организации. Инвестиционный проект, по сути, является актом планирования, который приобретает все признаки документального обеспечения прогнозной деятельности, которая в свою очередь имеет возможность, применятся к инвестиционной деятельности. В частности, определяя формальные признаки инвестиционного проекта, выделяют: временные ограничения; стоимостные параметры; алгоритм реализации по этапам и во времени; уникальный результат.

Озвученные свойства в значительной степени характеризуют сущность и идентифицирующие признаки инвестиционного проекта, существо которого выражается в осуществлении определенной авторской идеи, имеющей непосредственное воплощение в действующих инновационных технологиях или оснащении.

Проект, получающий финансирование в результате инвестиционной деятельности выступает и рекламой, и описанием идеи субъекта инвестиционной деятельности, коммерческим предложением финансиста и оценкой его продуктивности. Все это объединяет понятие инвестиционного проекта.

Базовая целевая парадигма инвестиционного проекта, для любого субъекта инвестиционной деятельности, заключается в достижении стратегических целей и выражается напрямую в увеличении максимума прогнозной прибыли на каждую вложенную в проект финансовую единицу. Зачастую вложения в социальные объекты, вопреки некоммерческой составляющей их сущности, позволяют инвестору иметь надежду на рост прибыли в будущем за счет реализации социально-экономической деятельности объектов инвестирования.

Инвестиционные проекты по различным классифицирующимся признакам достаточно разнообразны в частности, к основным признакам, по которым можно разделить инвестиционный проект относятся: цели проекта, масштабность и масштаб инвестиционного проекта, стадия жизненного цикла и место проекта на определенной стадии, среда реализации проекта.

Наряду с генеральной целевой установкой, выражающейся в максимизации денежных потоков в результате реализации инвестиционной деятельности, выделяют целый ряд сателлитных целей, которые придают каждому конкретному проекту свою уникальную характеристику, в частности к таковым имеет смысл отнести: решение сопутствующих социально-экономических, политических и экологических задач; расширение рынков

сбыта, углубление уровня обработки либо рост объема производства, либо разработка и внедрение новой продукции или услуг.

Уровень показателя масштабности проектов имеет дуалистическую оценку как по фактору воздействия результатов инвестиционного проекта на окружающую среду, так и по сумме инвестируемых в проект средств. Так, данный параметр позволяет разделять инвестиционные проекты на мега проекты, крупные, средние, мелкие проекты.

Мега проекты по объему вложений включают суммы инвестиций на уровне сотен миллиардов долларов, в частности к подобным проектам можно отнести строительство инфраструктуры Олимпиады-2014 в Сочи и возведение моста через керченский пролив в 2017-2018 годы.

В свою очередь объем вложений в крупные проекты оценивается десятками миллиардов долларов, к таковым можно отнести, например, строительство крупного нефтеперерабатывающего комплекса Макстон в Нижегородской области, запланированного на 2020 году.

В районе миллиарда рублей принято оценивать объем вложений в средние инвестиционные проекты. Данные средства обыкновенно направляются на создание небольших новых объектов, например, ООО «СолоФилмз» на территории Жигулевской долины. И, наконец, принимаемые в классификации мелкие инвестиционные проекты, по объемам вложений занимают до 1 миллиарда рублей, к таковым в соответствии с принятым классифицирующим признаком можно отнести строительство нового цеха по производству макарон ООО «БискоТТИ» в ТОСЭР Тольятти

В соответствии с масштабностью влияния на экономику, можно разделять проекты на: народнохозяйственные, региональные, отраслевые, местные, единичные.

Народнохозяйственный инвестиционный проект, такой как создание платежной системы «МИР», может затрагивать либо оказывать влияние на экономику страны в целом.

Региональные проекты по сути своей связаны с предыдущими проектами, однако имеют географическое ограничение, в частности, к такому уровню проектам можно отнести создание платежной системы НСС в Самарской области в 2007 году.

Отраслевые проекты могут быть различны по объемам вложений, однако характеризуются своим влиянием на отдельную отрасль, например, к таковым можно отнести проект компании SHELL по разработке нефтеносных участков морского шельфа в приморском крае в 90ые годы 20 века.

Местные проекты имеют непосредственную связь с определенным населенным пунктом, к таковым можно отнести, например, производство вентиляционного оборудования ООО «Евровент» в ТОСЭР Тольятти.

Наибольшее число проектов инвестиционной деятельности приходится на отдельные объекты инвестирования.

Необходимо отметить временные рамки, в которых реализуются те или иные инвестиционные проекты. В данных рамках инвестиционный проект проходит стадию от рождения идеи, формирования его документационной составляющей, реализации проекта, его развития и утилизации. В данном классифицирующем признаке принято считать срок проекта инвестиционной деятельности с момента старта инвестиций до выхода объекта инвестирования на рабочий уровень. По признакам классификации проекты можно разделить на: долгосрочные – более 15 лет, среднесрочные – от 5 до 15 лет, краткосрочные – до 5 лет.

В части реализации проекта инвестирования выделяют в качестве идентифицирующего признака также сферу его реализации, к таковым относят: производственные, социальные, экологические, научно-технические, финансовые, организационные.

К инвестиционным проектам производственной сферы принято относить все типы проектной деятельности, направленной на создание реальных предметных объектов, начиная с новой породы птицы и заканчивая новой газовой турбины.

В инвестиции социальной сферы включены вложения в объекты социальной инфраструктуры, в частности здания школ, больницы и пр.

Экологически-ориентированные инвестиционные проекты объектом своей деятельности выделяют разработку методологической базы и инструментального наполнения элементов защиты окружающей среды в различных организационных проявлениях. Инвестиции в научно-технической сфере применимы для развития фундаментальной и прикладной науки, и осуществляются в наиболее перспективной сфере научных исследований. Инвестиции в сфере финансового обращения применимы в сферах разработки методов управления финансовым сектором, развитие фондового рынка и рынка страхования.

Не изменяя своей структуры, инвестиционные проекты в продолжение заложенного жизненного цикла не единожды видоизменяется. При этом каждый этап жизненного цикла инвестиционного проекта характеризуется глубиной проработки проектных целей и употреблением комплекта разных исследовательских инструментов и расчетных методов. Составление сценария проекта служит первоначальным этапом инвестиционного проектирования. Именно в нем авторы обозначают цели проекта, прогнозные результаты, объем потребляемых материальных и финансовых ресурсов.

Образцовая структура проекта в соответствии с UNIDO включает в структуре следующие элементы: резюме проекта, характеристика инициатора проекта, анализ рынка производства продукции или услуг по выбранной теме, план реализации проекта, финансовый план проекта, оценка рисков проекта.

В разделе «Резюме» автором дается сжатое содержание инвестиционного проекта.

Заполняя раздел «Характеристика инвестиционного проекта», инициатор анализирует финансовое положение и эффективность финансово-хозяйственной деятельности объекта инвестирования, его положение на рынке и роль в отраслевой карте, характеризует систему управления.

Общее описание инвестиционного проекта дается в описании основной идеи, принципов и механизмов реализации идеи проекта.

Анализ рынка отражает структуру и динамику производства аналогичной продукции, наличие конкуренции, представляет расчет емкости рынка и перспектив его освоения.

Реализации проекта содержит описание и характеристику стадий инвестиционного проекта в части формирования производственного плана, организационные мероприятия, необходимые для выполнения всех стадий проекта.

При формировании финансового раздела инвестиционного проекта анализируется необходимость финансирования, объемы, сроки и условия получения финансовых ресурсов и активов для реализации инвестиционного проекта. Кроме того, в данном разделе представляется прогноз финансовых результатов и денежных потоков, анализируется эффективность и окупаемость проекта.

Анализ рисков проекта представляет прогнозную пессимистическую и оптимистическую характеристику инвестиционного проекта.

В рамках разделения инвестиционного проекта поэтапно выделяют: преинвестиционную, инвестиционную, эксплуатационную, ликвидационную стадии.

Преинвестиционный этап инвестиционного проекта содержит заверченный перечень работ, выделенных в бизнес-плане инвестиционного проекта. Данный этап может включать проектные инвестиции на уровне 0,7-1,5% от общего объема вложений.

Алгоритм взаимодействия с инвесторами включает инвестиционная стадия. В рамках освещения проекта на данном этапе озвучиваются потребляемый объемы финансирования, график вложений, формируется закрытый список вендоров и контрагентов по проекту, формулируются условия поставки и монтажа на объекте инвестиций, определяется штатный состав

организации. В рамках реализации инвестиционной стадии осуществляется от 70% до 90% инвестиций.

Эксплуатационный этап проекта призван определить, в общем, и структуру инвестиционных трат в оборотные средства и заработную плату. На первоначальном этапе, в период до нескольких лет, проект может быть убыточным, вследствие этого вкладчики обязаны учитывать сопутствующие затраты в данное убыточное функционирование объекта инвестиций. По срокам данный этап занимает от нескольких до 10 лет, в ходе которых в соответствии с прогнозами должны достигаться все инвестиционные цели. Уровень затрат на данной стадии занимает от 7% до 10% от общего объема финансирования.

Завершающей стадией инвестиционного проекта выступает ликвидационная стадия. Ее отсчет начинается после исчерпания проектом всех заложенных в него возможностей и характеризуется снижением притока денежных средств, резким снижением прибыли, а зачастую и убыточностью. При наступлении данной стадии, объект инвестиций может быть реализован по остаточной стоимости либо модернизирован, что требует, в свою очередь, новых инвестиций.

1.3 Методы и инструменты оценки эффективности инвестиционного проекта

Оценка эффективности инвестиционного проекта – важный и необходимый в аналитической деятельности инструмент. Подобный анализ носит характер прогноза, а в дальнейшем проводится и обосновывается на имеющейся фактологической базе. Несомненно, оценки прогнозного характера легитимированы наличием установленных авторами проекта допущений, обуславливающих как точность прогнозных экономических показателей, так и уровень рисков проекта.

Ключевыми на прогнозных стадиях подсчета показателями инвестиционного проекта являются показатели релевантности прогнозных

денежных потоков, которые характеризуются моментом их трансформации из области убытков в зону прибыли. Планирование и доказательство данного момента инвестиционного проекта приводит к росту доверия потенциального инвестора к подобным аналитическим расчетам.

Базовые финансовые оценки инвестиционных проектов бывают статические и динамические. Статические оценки, непременно рассчитываемые при прогнозной оценке в качестве факторных особенностей, идентифицируются элементарностью и прозрачностью расчета и построения факторных моделей, однако есть существенный недостаток, имеющий натурализацию в отсутствии учета динамики стоимости денег во времени. Среди данных статистических показателей выделяют коэффициенты рентабельности инвестиций и срок их окупаемости.

Динамические оценки, которые в свою очередь, нивелируют озвученный недостаток, представляют исследователю адекватную оценку эффективности инвестиционного проекта. К подобным показателям можно отнести: чистую приведенную стоимость (NPV), индекс рентабельности инвестиций (PI), внутреннюю норму рентабельности (IRR), модифицированную внутреннюю норму рентабельности (MIRR), дисконтированный срок окупаемости (DPP).

Чистая приведенная стоимость (NPV) – представляет собой сумму дисконтированных показателей совокупного финансового денежного потока от текущей и инвестиционной деятельности, приведённых к текущей дате расчета. Данный показатель отражает размер денежных средств, который инвестор имеет все шансы получить от проекта, после того, как притоки денежных средств окупят его первоначальные инвестиции и текущие денежные оттоки, связанные с реализацией самого проекта. NPV можно также охарактеризовать как объем денежных средств, создаваемых проектом, это обусловлено тем фактом, что на оценку денежных потоков оказывают влияние их временная стоимость и риски. Формула для расчета показателя NPV имеет вид:

$$NPV = \sum_{i=1}^n \frac{CF_i}{(1+r)^i}, \quad (1)$$

где CF_i – денежный поток i -го прогнозного периода;

r – ставка дисконтирования;

Индекс рентабельности инвестиций (англ. PI от англ. Profitability Index) отражает объем дисконтированных денежных средств за весь принятый расчетный период инвестирования, приходящийся на сумму инвестиций. Расчет показателя можно провести по формуле:

$$PI = \sum_{t=1}^N \frac{NCF_t}{I} = \frac{1}{I} \times \sum_{t=1}^N \frac{CF_t}{(1+r)^t}, \text{ где} \quad (2)$$

где NCF (net cash flow) — дисконтированные на дату расчета потоки денежных средств;

I — инвестиционные затраты по проекту.

Критерий PI имеет абсолютную согласованность с критерием NPV в случае оценки проектов, обусловленных равным объемом стартовых инвестиций. Вместе с тем, индекс рентабельности инвестиций имеет явный аналитический приоритет в случае выбора единого проекта из ряда проектов с примерно равными значениями NPV, но разными объемами потребляемых инвестиционных затрат. В озвученной ситуации приоритетнее проект, который обеспечивает больший показатель PI. Наличие показателя рентабельности инвестиций применяется при необходимости ранжирования большого числа проектов в условиях ограниченности инвестиционных ресурсов.

Внутренняя норма рентабельности (IRR) натурализуется посредством ставки дисконтирования, которая в свою очередь обуславливает равенство чистой приведённой стоимости к нулю.

В случаях расчета показателя внутренней нормы рентабельности проекта, данный коэффициент активно используется для расчёта ставки альтернативных вложений. При возникновении ситуации выбора из нескольких проектов с разными внутренними нормами рентабельности, приоритет имеет тот, который показывает максимальное значение данного критерия.

Кроме того, при анализе внутренней ставки доходности ее сравнивают с расчетной величиной стоимости капитала. В ситуации, когда внутренняя норма

рентабельности превышает средневзвешенную стоимость капитала, применяемого для финансирования проекта, после расчетов по обязательствам за пользование капиталом у инвестора появится дополнительный актив. Прямым следствием из данного положения является тот факт, что принятие проекта, в котором IRR превышает стоимость капитала, повышает благосостояние собственников.

Все вышесказанное в свою очередь приводит к тому, что расчет для инвестиционных проектов внутренней ставки доходности обуславливает, все денежные потоки проекта, которые могут быть практически приведены по этой ставке, что физически нереально, однако этот недостаток может быть устранен использованием модифицированной внутренней нормы доходности MIRR (Modified Internal Rate of Return). При данном расчете, положительные денежные потоки от проекта наращиваются по ставке стоимости капитала, а затем рассчитывается ставка, дисконтируя по которой мы получим сумму нашей инвестиции.

Срок окупаемости (PBP) – период времени, необходимый для того, чтобы доходы, генерируемые инвестициями, покрыли затраты на инвестиции.

$$PBP = \frac{I}{CF} \quad (3)$$

где I – объем инвестиций, тыс. руб.

CF – среднегодовой денежный поток за период, тыс. руб.

Дисконтированный срок окупаемости (DPBP) показывает срок окупаемости проекта дисконтированными денежными потоками.

$$DPBP = \frac{I}{DCF} \quad (4)$$

Также, при прогнозе финансовых потоков инвестиционного проекта анализируется финансовая реализуемость.

Финансовая реализуемость проекта рассчитывается в соответствии с Методическими рекомендациями по оценке эффективности инвестиционных

проектов, утвержденными Министерством экономики РФ, Министерством финансов РФ и Госстроем РФ 21 июня 1999 года № ВК 477.

В соответствии с озвученной методикой, за финансовую реализуемость проекта принято принимать присутствие достаточного объема денежных средств на всех отчетных периодах реализации проекта, то есть проект можно принять в качестве финансово реализуемого, если в каждый отчетный год проекта алгебраическая сумма денежных притоков и денежных оттоков проекта больше или равна нулю.

Условие финансовой реализуемости (при отсутствии неопределенности и риска) может быть задано выражением

$$B_m = b_1 + b_2 + \dots + b_m = \sum_{j=1}^m b_j \geq 0 \quad (5)$$

где B_m – обобщенное накопленное сальдо, тыс. руб.

b_j – сальдо денежных средств на j -ом шаге расчетного периода, тыс. руб.

Эффективность, как экономический термин определяет уровень дохода либо прибыли, приходящий на 1 рубль вложений в проект. Данное определение характеризует показатель бухгалтерской нормы прибыли или учетная доходность ARR (Accounting rate of return).

Простая бухгалтерская норма прибыли, суть, выраженная посредством понятия учетной доходности (Accounting Rate of Return, ARR), полагается в значительной мере на значение чистой прибыли, но не денежного потока, при этом показатель имеет долгую историю применения в прогнозных расчетах. В части математического выражения показатель ARR это суть отношение среднегодовой ожидаемой чистой прибыли к среднегодовому объему инвестиционных вложений по проекту:

$$ARR = \frac{\bar{P}}{I} \times 100\%, \text{ где} \quad (6)$$

где \bar{P} – средняя величина прибыли проекта за период инвестирования;

I – объем инвестиций в проект.

Данный коэффициент является, частным случаем коэффициента рентабельности инвестиций или авансированного капитала, рассчитанного по отношению к чистой прибыли предприятия. При сравнении ряда инвестиционных проектов принимают к финансированию тот, который показывает максимальную величину ARR.

2 Характеристика деятельности ООО «Ботек-Велнес Тольятти»

2.1 Общая характеристика организации

Фитнес-сеть «Ботек» успешно ведет свою работу с 2003 года. За это время было открыто три фитнес - клуба в Самаре и два фитнес - клуба в Тольятти, в которых реализованы самые популярные направления фитнеса.

Фитнес-сеть «Ботек» - это первая Самарская сеть фитнес движения. Вот уже в течение одиннадцати лет работы компания занимает лидирующие позиции на рынке фитнес - услуг Самарской области.

Каждый клуб сети БОТЕК располагает:

- доброжелательным и гостеприимным персоналом, готовым прийти оказать любое посильное содействие клиентам;
- специалистами в области в фитнес и wellness, обладающими высокой квалификацией;
- тренажерными залами, имеющими в наличии широкий спектр тренажеров от ведущих производителей со всего мира;
- разнообразными групповыми программами широчайшего функционального спектра;
- разнообразными wellness методиками для расслабления после тренировочных мероприятий: водные аттракционы, бани, сауны.

Первый клуб сети, «Ботек – Фитнес», ул. Г. Димитрова д. 52б, расположился в спальном районе на площади 1200 кв.м. и включал в себя тренажерный зал, залы сайкла, групповых программ, восточных единоборств, финские сауны, фитнес-бар и детскую комнату. Ботек – Фитнес стал первым клубом города Самары, работающим по системе выстраивания долгосрочных отношений с клиентом и продажей годовых членств.

В 2009 году в клубе была проведена полная реконструкция, что позволило оптимизировать фитнес - площади, открыть бассейн 15 м с водными аттракционами и сауной, а так же увеличить количество членских контрактов в 2 раза.

В 2010 г. был открыт второй клуб фитнес - сети «Ботек», ориентированный на концепцию «Велнес». Украшением клуба «Ботек-Велнес Тольятти» стал термальный комплекс – галерея саун, джакузи и термальный 25-ти метровый бассейн с водными аттракционами. Общая площадь клуба составила 2400 кв.м. В 2015 г. произведена частичная реконструкция фитнес - зоны, в результате которой тренажерный зал был увеличен на 40%. 2013 г. стал годом открытий в Тольятти клубов «Ботек – Велнес» и «Ботек – Фитнес». В марте была запущена в эксплуатацию первая очередь самого большого фитнес - клуба в Поволжье (7000 кв.м.) «Ботек – Велнес Тольятти» по адресу ул. Революционная д.13. Для посещения клиентов были открыты залы групповых программ, уникальный зал, оборудованный многофункциональной системой «Qweenax», тренажерный зал 1000 кв.м. а так же детский клуб, ресторан, салон красоты и туристическое агентство.

В июле 2014 г. клуб «Ботек – Велнес Тольятти» был запущен полностью, включая термальный комплекс 2000 кв. м. – 8 саун, термальный бассейн, джакузи, плавательный бассейн 25 м, ледяная купель и комфортабельная зона отдыха с шезлонгами и фито - баром. На сегодняшний день это самый посещаемый фитнес-клуб в города Тольятти.

В октябре 2013 г. запущен в эксплуатацию клуб «Ботек – Фитнес» площадью 1600 кв.м. в помещении ранее занимаемым клубом «Мир Фитнеса». В результате реконструкции в клубе появился термальный комплекс с бассейном и саунами.

Построенный в Тольятти «Ботек – Велнес» - это первый клуб городского формата с бассейном и термальным комплексом, реализующим концепцию «Велнес». Клуб располагается в собственном 3-х этажном здании с атриумом и эксплуатируемой крышей общей площадью 7000 кв. м. На первом этаже клуба размещены рецепция клуба, туристическое агентство сети «Пангея», детский клуб «Маленькая страна», Кафе «Leto», Салон красоты, а так же вспомогательные помещения: раздевалки, гардероб, офисные помещения.

Второй этаж клуба – это термальный комплекс для отдыха и восстановления после тренировочного процесса. Он объединяющий в себе бани и сауны мировых традиций, купель с проточной водой, бассейн с гидра - и аэроб - массажем, термальное джакузи, плавательный бассейн 25 м, фито - бар, ледяной фонтан, а так же комфортабельную зону отдыха с шезлонгами.

Третий этаж клуба - это фитнес-зона. Здесь располагаются 2 зала для групповых программ, зал функционального тренинга с уникальным комплексом «Queenax», тренажерный зал общей площадью 1000 кв.м. оборудованный тренажерами марки KRAFT , MATRIX, TUFFSTUFF, зал для единоборств и студией персонального тренинга. Так же в этой зоне располагается кабинет фитнес-врача. Клуб работает ежедневно с 7.00 до 23.00 в рабочие дни и с 8.00 до 22.00 в выходные и праздничные дни.

Предварительная продажа клубных карт началась в марте 2013 г. Открытие фитнес - зоны клуба состоялось 26 апреля 2013 г. Термальный комплекс клуба запущен в декабре 2013 г. На данный момент ведутся строительные-отделочные работы по бассейну. Клуб находится в стадии формирования клиентской базы.

По сравнению с конкурентами, неоспоримым преимуществом для клиента является наличие в клубе термального комплекса, который входит в стоимость единой клубной карты. Этот факт позволяет расширить зону маркетингового влияния клуба, рассматривая как потенциальных клиентов жителей не только Автозаводского, но Центрального и Комсомольского районов. Размер клуба и просторы помещений «Ботек – Велнес Тольятти», предназначенных для тренировочного процесса, профессионализм и постоянное повышение квалификации тренерского состава так же являются значимым аргументом при выборе фитнес - клуба. Кроме того, клуб располагает уникальным комплексом, который позволяет проводить современные групповые программы как «Йога в гамаках», «Pole Dance», Functionaltrening с использованием оборудования cross core. Эти направления являются новыми для Тольятти, но уже завоевали популярность в России. Зал

системы «Queenax» является уникальным не только для Тольятти, но и для всего Поволжья. «Ботек-Велнес Тольятти» входит в фитнес-сеть «Ботек», что так же повышает статус клуба в глазах потребителя.

2.2 Анализ финансово-хозяйственной деятельности организации

Для определения инвестиционной привлекательности ООО «Ботек-Велнес Тольятти», проведем исследование по эффективности деятельности организации и ее сложившегося финансово-экономического положения. Хронологические границы нашего анализа будут включать периоды с 01.01.2015 г. по 31.12.2017 г. В приложениях А – Г представлены данные финансовой отчетности анализируемой организации за периоды деятельности с 2015 по 2017 годы.

Анализ динамики активов и источников их формирования представлен в таблице 2.1:

Таблица 2.1 - Структура имущества ООО «Ботек – Велнес Тольятти» и источники его формирования

Показатель	в тыс. руб.				тыс. руб.	± %
	31.12.2014	31.12.2015	31.12.2016	31.12.2017		
1	2	3	4	5	6	7
Актив						
1. Внеоборотные активы в том числе:	486	401	181	79	-407	-83,7
основные средства	481	400	181	79	-402	-83,6
нематериальные активы	5	1	–	–	-5	-100
2. Оборотные, в том числе:	6283	15256	44064	108554	+102271	+17,3 раза
Запасы	44	136	84	178	+134	+4 раза
дебиторская задолженность	1836	2162	1420	7165	+5329	+3,9 раза
денежные средства	153	208	352	383	+230	+150
краткосрочные финансовые вложения	4250	12750	42208	100828	+96578	+ 22,7 раза
Пассив						
1. Собственный капитал	-4247	11983	36150	60842	+65089	↑

Окончание таблицы 2.1

1	2	3	4	5	6	7
2. Долгосрочные обязательства	–	–	–	42881	+42881	–
3. Краткосрочные обязательства	11016	3674	8095	4910	-6106	-55,4
Валюта баланса	6769	15657	44245	108633	+101864	+16 раз

Соотношение основных качественных групп активов ООО «Ботек – Велнес Тольятти» на отчетную дату 31.12.2017 может быть охарактеризовано значительной долей в 99,9%, которую занимают текущие активы. Уровень внеоборотных активов крайне невелик. Связано это с принципами формирования активов группы компаний, когда все основные средства относятся на баланс компании - активодержателя. Следует отметить значительное увеличение активов ООО «Ботек – Велнес Тольятти» за анализируемый период в 16 раз.

Структура активов ООО «Ботек – Велнес Тольятти» в разрезе ее ключевых показателей показана на рисунке 2.1.

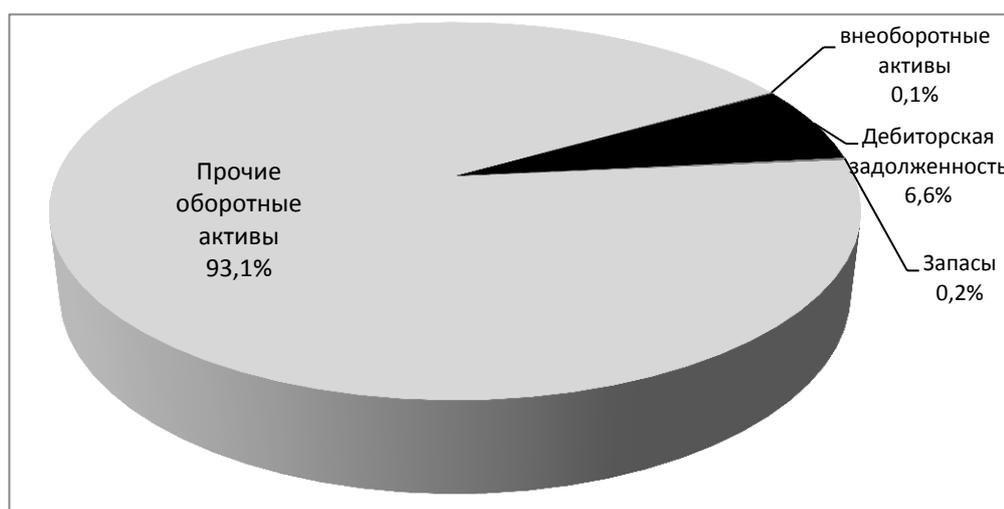


Рисунок 2.1 – Структура активов ООО «Ботек – Велнес Тольятти» на 31.12.2017

г.

Рост величины активов ООО «Ботек – Велнес Тольятти» обусловлен, прежде всего, определенным ростом элементов актива организации:

- краткосрочные финансовые вложения – 96578 тыс. руб. (94,4%)
- дебиторская задолженность – 5329 тыс. руб. (5,2%)

Вместе с тем, в пассиве баланса прирост наблюдается по строкам:

- нераспределенная прибыль – 65089 тыс. руб. (60,3%)
- долгосрочные заемные средства – 42881 тыс. руб. (39,7%)

Таблица 2.2 – Анализ показателей стоимости чистых активов ООО «Ботек – Велнес Тольятти»

Показатель	Значение показателя				Изменение	
	в тыс. руб.				тыс. руб.	±, раз
	31.12.2014	31.12.2015	31.12.2016	31.12.2017		
1. Чистые активы	- 4 247	11 983	36 150	60 842	65089	15,32
2. Уставный капитал	10	10	10	10	-	-
3. Превышение чистых активов над уставным капиталом (стр.1-стр.2)	- 4 257	11 973	36 140	60 832	65089	15,28

За анализируемый период отрицательную динамику на 402 тыс. руб. показали суммы основных средств в активах. Пассивы за тот же период за счет оплаты сумм кредиторской задолженности снизились на 6 106 тыс. руб.

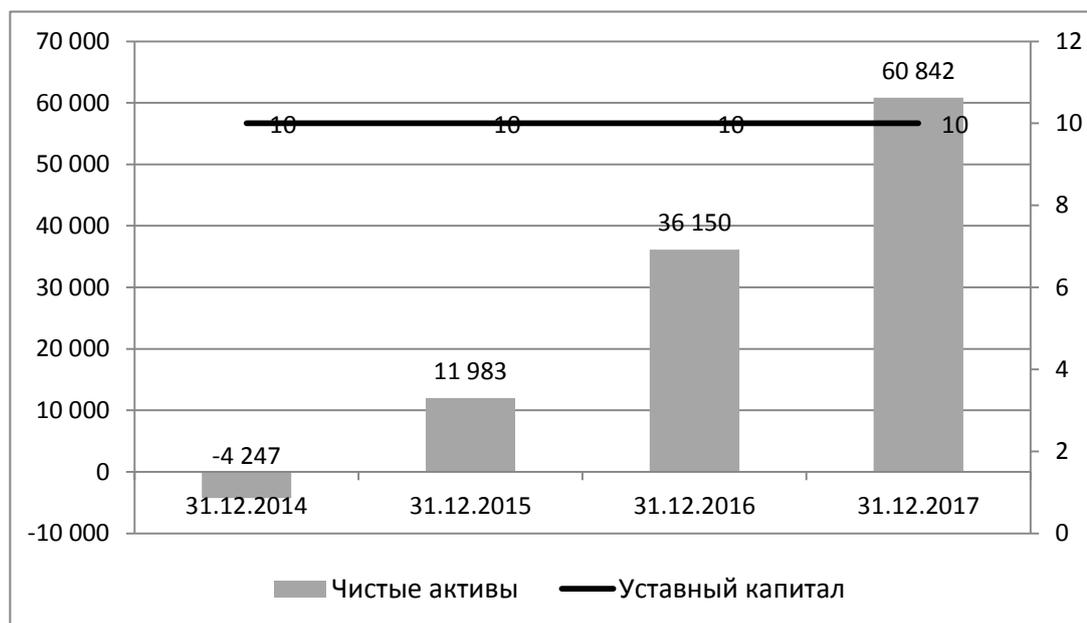


Рисунок 2.2 – Динамика показателей чистых активов по сравнению с величиной уставного капитала ООО «Ботек – Велнес Тольятти»

В течение анализируемого периода собственный капитал ООО «Ботек-Велнес Тольятти» очень сильно вырос на 65089 тыс. руб. и составил 60842 тыс. руб.

Чистые активы ООО «Ботек – Велнес Тольятти» по состоянию на 31.12.2017 в 6084,2 раза превышают сумму уставного капитала, что характеризует финансовое положение организации сугубо с положительной точки зрения, при этом абсолютно удовлетворяя требованиям нормативных актов к величине чистых активов организации. Кроме того, найдя значение текущего показателя, необходимо отметить увеличение чистых активов в 15,32 раза в течение анализируемого периода. Превышение чистых активов над уставным капиталом и в то же время их увеличение за период говорит о хорошем финансовом положении организации по данному признаку, что нашло свое отражение на рисунке 2.2.

Значение уставного капитала ООО «Ботек – Велнес Тольятти» за весь анализируемый период было неизменным.

Проведем анализ коэффициентов финансовой устойчивости ООО «Ботек – Велнес Тольятти» и оценку их динамики.

Коэффициент автономии – отражает соотношение сумм собственного капитала к общей величине капитала. Нормальное значение для данной отрасли: не менее 0,55 (оптимальное 0,65-0,8).

$$\text{На } 31.12.2014 \quad K = \frac{-4247}{6769} = -0,63$$

$$\text{На } 31.12.2015 \quad K = \frac{11983}{15657} = 0,77$$

$$\text{На } 31.12.2016 \quad K = \frac{36150}{44245} = 0,82$$

$$\text{На } 31.12.2017 \quad K = \frac{60842}{108633} = 0,56$$

Коэффициент финансового левериджа рассчитывается, как отношение заемного капитала к собственному. Нормальное значение для данной отрасли: 0,82 и менее (оптимальное 0,25-0,54).

$$\text{На } 31.12.2014 \quad K = \frac{11016}{-4247} = -2,59$$

$$\text{На } 31.12.2015 \quad K = \frac{3674}{11983} = 0,31$$

$$\text{На 31.12.2016} \quad K = \frac{8095}{36150} = 0,22$$

$$\text{На 31.12.2017} \quad K = \frac{(42881 + 4910)}{60842} = 0,79$$

Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами выражает отношение собственных оборотных средств к оборотным активам. Нормальное значение: 0,1 и более.

$$\text{На 31.12.2014} \quad K = \frac{(-4247 - 486)}{6283} = -0,75$$

$$\text{На 31.12.2015} \quad K = \frac{(11983 - 401)}{15256} = 0,76$$

$$\text{На 31.12.2016} \quad K = \frac{(36150 - 181)}{44064} = 0,82$$

$$\text{На 31.12.2017} \quad K = \frac{(60842 - 79)}{108554} = 0,56$$

Индекс постоянного актива рассчитывается как отношение стоимости внеоборотных активов к величине собственного капитала организации.

$$\text{На 31.12.2014} \quad K = \frac{486}{-4247} = -0,1144$$

$$\text{На 31.12.2015} \quad K = \frac{401}{11983} = 0,0335$$

$$\text{На 31.12.2016} \quad K = \frac{181}{36150} = 0,005$$

$$\text{На 31.12.2017} \quad K = \frac{79}{60842} = 0,0013$$

Коэффициент покрытия инвестиций – это отношение собственного капитала и долгосрочных обязательств к валюте баланса. Нормальное значение для данной отрасли: 0,85 и более.

$$\text{На 31.12.2014} \quad K = \frac{(-4247 + 0)}{6769} = -0,63$$

$$\text{На 31.12.2015} \quad K = \frac{(11983 + 0)}{15657} = 0,77$$

$$\text{На 31.12.2016} \quad K = \frac{(36150 + 0)}{44245} = 0,82$$

$$\text{На 31.12.2017} \quad K = \frac{(60842 + 42881)}{108633} = 0,95$$

Коэффициент маневренности собственного капитала суть соотношение собственных оборотных средств к источникам собственных средств. Нормальное значение: 0,05 и более. Следует отметить, что данный коэффициент не принято рассчитывать при отрицательной величине собственного капитала.

На 31.12.2014, поскольку собственный капитал составляет – 4247 тыс. руб., показатель не рассчитываем

$$\text{На 31.12.2015} \quad K = \frac{(11983 - 401)}{11983} = 0,967$$

$$\text{На 31.12.2016} \quad K = \frac{(36150 - 181)}{36150} = 0,995$$

$$\text{На 31.12.2017} \quad K = \frac{(60842 - 79)}{60842} = 0,999$$

Коэффициент мобильности имущества отражает соотношение оборотных средств к суммарной величине всего имущества организации, и призван характеризовать её отраслевую специфику.

$$\text{На 31.12.2014} \quad K = \frac{6283}{6769} = 0,928$$

$$\text{На 31.12.2015} \quad K = \frac{15256}{15657} = 0,974$$

$$\text{На 31.12.2016} \quad K = \frac{44064}{44245} = 0,996$$

$$\text{На 31.12.2017} \quad K = \frac{108554}{108633} = 0,999$$

Коэффициент мобильности оборотных средств - отношение наиболее мобильной части оборотных средств, которые включают денежные средства и финансовые вложения к суммарной стоимости оборотных активов.

$$\text{На 31.12.2014} \quad K = \frac{(153 + 4250)}{6283} = 0,70$$

$$\text{На 31.12.2015} \quad K = \frac{(208 + 12750)}{15256} = 0,85$$

$$\text{На 31.12.2016} \quad K = \frac{(352 + 42208)}{44064} = 0,97$$

$$\text{На 31.12.2017} \quad K = \frac{(383 + 100828)}{108554} = 0,93$$

Коэффициент обеспеченности запасов отражает, какая часть запасов организации обеспечена собственными средствами, и рассчитывается, как отношение собственных оборотных средств к стоимости запасов. Нормальное значение: 0,5 и более.

$$\text{На 31.12.2014} \quad K = \frac{(-4247 - 486)}{44} = -107,57$$

$$\text{На 31.12.2015} \quad K = \frac{(11983 - 401)}{136} = 85,16$$

$$\text{На 31.12.2016} \quad K = \frac{(36150 - 181)}{84} = 428,2$$

$$\text{На 31.12.2017} \quad K = \frac{(60842 - 79)}{178} = 341,37$$

Коэффициент краткосрочной задолженности отражает долю краткосрочной задолженности к общей сумме задолженности. В периоды 31.12.2014 по 31.12.2016 г.г. долгосрочных обязательств у ООО «Ботек – Велнес Тольятти» не было. По состоянию на 31.12.2017 г. коэффициент краткосрочной задолженности составлял:

$$K = \frac{4910}{4910 + 42881} = 0,1$$

Коэффициент автономии организации на 31.12.2017 составил 0,56. Полученное значение говорит о том, что доля собственного капитала в общем капитале организации составляет 56%, соответствуя общепринятому критерию (нормальное значение для данной отрасли: 0,55 и более, оптимальное 0,65-0,8). За рассматриваемый период (31.12.14–31.12.17) имело место весьма значительное, на 1,19, повышение коэффициента автономии.

На 31.12.2017 коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами равнялся 0,56. В течение анализируемого периода коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами стремительно вырос

(+1,31). Кроме того, тенденцию на рост подтверждает и линейный тренд. На 31 декабря 2017 г. коэффициент демонстрирует исключительно хорошее значение. В начале рассматриваемого периода коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами не укладывался в нормативное значение, однако позднее стал соответствовать норме. Сведем все рассчитанные коэффициенты в таблицу 2.3:

Таблица 2.3 – Динамика коэффициентов финансовой устойчивости организации

Показатель	Значение показателя				Изменение показателя
	31.12.2014	31.12.2015	31.12.2016	31.12.2017	
1. Коэффициент автономии	- 0,63	0,77	0,82	0,56	1,19
2. Коэффициент финансового левериджа	- 2,59	0,31	0,22	0,79	3,38
3. Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	- 0,75	0,76	0,82	0,56	1,31
4. Индекс постоянного актива	- 0,1144	0,0335	0,0050	0,0013	0,1157
5. Коэффициент покрытия инвестиций	-0,63	0,77	0,82	0,95	1,58
6. Коэффициент маневренности собственного капитала	-	0,967	0,995	0,999	0,113
7. Коэффициент мобильности имущества	0,928	0,974	0,996	0,999	0,071
8. Коэффициент мобильности оборотных средств	0,70	0,85	0,97	0,93	0,23
9. Коэффициент обеспеченности запасов	- 107,57	85,16	428,20	341,37	448,94
10. Коэффициент краткосрочной задолженности	1,00	1,00	1,00	0,10	- 0,90

Коэффициент покрытия инвестиций за весь анализируемый период стремительно вырос – с -0,63 до 1,95 (+1,58). Значение коэффициента на 31.12.2017 вполне соответствует норме (доля собственного капитала и долгосрочных обязательств в общей сумме капитала организации составляет 95 %). Прирост коэффициента покрытия инвестиций наблюдался в течение всего проанализированного периода.

На последний день анализируемого периода (31.12.2017) коэффициент обеспеченности материальных запасов равнялся 341,37, при этом на начало

анализируемого периода коэффициент обеспеченности материальных запасов равнялся 107,57 (т.е. произошел рост на 448,94). В начале рассматриваемого периода коэффициент не укладывался в установленный норматив, однако позднее стал соответствовать норме. На 31.12.2017 значение коэффициента обеспеченности материальных запасов является вполне нормальным.

По коэффициенту краткосрочной задолженности видно, что величина долгосрочной кредиторской задолженности организации значительно превосходит величину краткосрочной задолженности (1,00% и 0,103% соответственно). При этом в течение анализируемого периода доля краткосрочной задолженности уменьшилась на 90%, что нашло свое отражение на рисунке 2.3:



Рисунок 2.3 – Показатели финансовой устойчивости ООО «Ботек – Велнес Тольятти»

Абсолютным показателем финансовой устойчивости принято считать способность организации своими средствами финансировать свою хозяйственную деятельность. В частности, выделяют нижеприведенные источники финансирования запасов и затрат:

- 1) собственные оборотные средства;

2) суммарная величина собственных оборотных средств и долгосрочных обязательств;

3) общая сумма источников финансирования запасов и затрат.

Собственные оборотные средства представляют собой разницу между собственным капиталом и необоротными активами:

$СОС = \text{Капитал и Резервы} - \text{Внеоборотные активы}$

На 31.12.2014 $СОС = - 4247 - 486 = - 4\ 733$

На 31.12.2015 $СОС = 11983 - 401 = 11\ 582$

На 31.12.2016 $СОС = 36150 - 181 = 35\ 969$

На 31.12.2017 $СОС = 60842 - 79 = 60\ 763$

Перманентный капитал формируют долгосрочные источники финансирования, к которым относятся собственный капитал и долгосрочные обязательства:

$СДИ = СОС + \text{Долгосрочные обязательства}$

На 31.12.2014 $СДИ = - 4733 + 0 = - 4\ 733$

На 31.12.2015 $СДИ = 11582 + 0 = 11\ 582$

На 31.12.2016 $СДИ = 35969 + 0 = 35\ 969$

На 31.12.2017 $СДИ = 60763 + 42\ 881 = 103\ 644$

Общая сумма источников финансирования запасов и затрат представляет собой сумму долгосрочных источников финансирования и краткосрочных обязательств:

$ОИЗ = СДИ + \text{Краткосрочные обязательства}$

На 31.12.2014 $ОИЗ = - 4733 + 11016 = 6\ 283$

На 31.12.2015 $ОИЗ = 11582 + 3674 = 15\ 256$

На 31.12.2016 $ОИЗ = 35969 + 8095 = 44\ 064$

На 31.12.2017 $ОИЗ = 103644 + 4910 = 108\ 554$

На основе показателей источников финансирования запасов и затрат можно рассчитать показатели обеспеченности (избытка или недостатка) источников финансирования запасов, в том числе:

Избыток (недостаток) собственных оборотных средств представляет собой разницу между собственными оборотными средствами и стоимостью запасов:

$$\Delta \text{СОС} = \text{СОС} - \text{Запасы}$$

$$\text{На } 31.12.2014 \quad \Delta \text{СОС} = - 4733 - 44 = - 4 777$$

$$\text{На } 31.12.2015 \quad \Delta \text{СОС} = 11582 - 136 = 11 446$$

$$\text{На } 31.12.2016 \quad \Delta \text{СОС} = 35969 - 84 = 35 885$$

$$\text{На } 31.12.2017 \quad \Delta \text{СОС} = 60763 - 178 = 60 585$$

Избыток (недостаток) собственных и долгосрочных источников финансирования запасов представляет собой разницу между долгосрочными источниками финансирования и стоимостью запасов.

$$\Delta \text{СДИ} = \text{СДИ} - \text{Запасы}$$

$$\text{На } 31.12.2014 \quad \Delta \text{СДИ} = - 4733 - 44 = - 4 777$$

$$\text{На } 31.12.2015 \quad \Delta \text{СДИ} = 11582 - 136 = 11 446$$

$$\text{На } 31.12.2016 \quad \Delta \text{СДИ} = 35969 - 84 = 35 885$$

$$\text{На } 31.12.2017 \quad \Delta \text{СДИ} = 103644 - 178 = 103 466$$

Избыток (недостаток) общей суммы источников финансирования запасов представляет собой разницу между общей величиной источников формирования запасов и стоимостью запасов.

$$\Delta \text{ОИЗ} = \text{ОИЗ} - \text{Запасы}$$

$$\text{На } 31.12.2014 \quad \Delta \text{ОИЗ} = 6283 - 44 = 6 239$$

$$\text{На } 31.12.2015 \quad \Delta \text{ОИЗ} = 15256 - 136 = 15 120$$

$$\text{На } 31.12.2016 \quad \Delta \text{ОИЗ} = 44064 - 84 = 43 980$$

$$\text{На } 31.12.2017 \quad \Delta \text{ОИЗ} = 108554 - 178 = 108 376$$

Абсолютные показатели финансовой устойчивости представлены в таблице 2.4.

Проведенный анализ свидетельствует, что по всем трем вариантам расчета на последний день анализируемого периода наблюдается покрытие собственными оборотными средствами, имеющихся у организации запасов,

поэтому финансовое положение по данному признаку можно характеризовать как абсолютно устойчивое.

Таблица 2.4 - Анализ финансовой устойчивости по величине излишка (недостатка) собственных оборотных средств

	31.12.2014	31.12.2015	31.12.2016	31.12.2017
Формирование источников финансирования запасов и затрат				
СОС	- 4 733	11 582	35 969	60 763
СДИ	- 4 733	11 582	35 969	103 644
ОИЗ	6 283	15 256	44 064	108 554
Излишек (недостаток) финансирования запасов и затрат				
Δ СОС	- 4 777	11 446	35 885	60 585
Δ СДИ	- 4 777	11 446	35 885	103 466
Δ ОИЗ	6 239	15 120	43 980	108 376

Более того все три показателя покрытия собственными оборотными средствами запасов за 3 последних года улучшили свои значения, что отражено на рисунке 2.4:

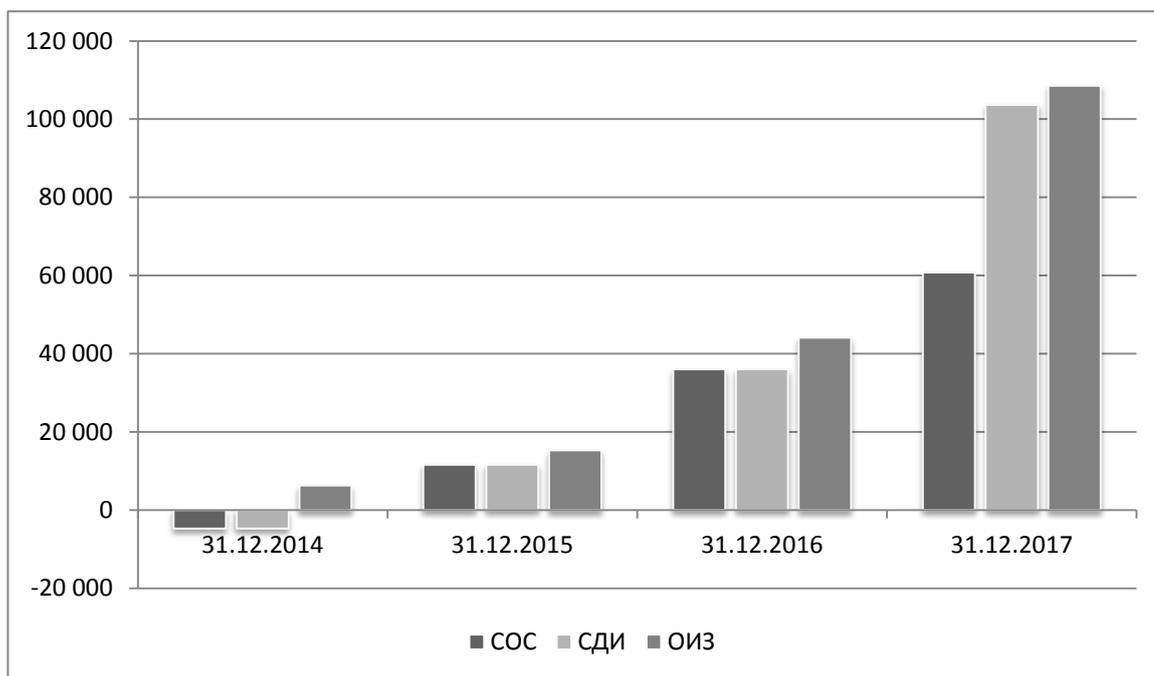


Рисунок 2.4 – Динамика собственных оборотных средств ООО «Ботек – Велнес Тольятти»

Проведем расчет показателей ликвидности ООО «Ботек – Велнес Тольятти».

Коэффициент текущей (общей) ликвидности рассчитывается как отношение текущих активов к краткосрочным обязательствам. Нормальное значение: не менее 2.

$$\text{На 31.12.2014} \quad K = \frac{6283}{11016} = 0,57$$

$$\text{На 31.12.2015} \quad K = \frac{15256}{3674} = 4,15$$

$$\text{На 31.12.2016} \quad K = \frac{44064}{8095} = 5,44$$

$$\text{На 31.12.2017} \quad K = \frac{108554}{4910} = 22,11$$

Коэффициент быстрой (промежуточной) ликвидности отражает отношение ликвидных активов (денежные средства, финансовые вложения и дебиторская задолженность) к краткосрочным обязательствам. Нормальное значение: 1 и более.

$$\text{На 31.12.2014} \quad K = \frac{(153 + 4250 + 1836)}{11016} = 0,57$$

$$\text{На 31.12.2015} \quad K = \frac{(208 + 12750 + 2162)}{3674} = 4,12$$

$$\text{На 31.12.2016} \quad K = \frac{(352 + 42208 + 1420)}{8095} = 5,43$$

$$\text{На 31.12.2017} \quad K = \frac{(383 + 100828 + 7165)}{4910} = 22,07$$

Коэффициент абсолютной ликвидности, отражает, какая часть обязательств организации обеспечена денежными средствами и финансовыми вложениями. Коэффициент рассчитывается, как отношение высоколиквидных активов к краткосрочным обязательствам. Нормальное значение: не менее 0,2.

$$\text{На 31.12.2014} \quad K = \frac{(153 + 4250)}{11016} = 0,40$$

$$\text{На 31.12.2015} \quad K = \frac{(208 + 12750)}{3674} = 3,53$$

$$\text{На 31.12.2016} \quad K = \frac{(352 + 42208)}{8095} = 5,26$$

$$\text{На } 31.12.2017 \quad K = \frac{(383 + 100828)}{4910} = 20,61$$

Значительный рост всех показателей ликвидности в 2017 году объясняется формированием финансовых вложений в оборотных активах ООО «Ботек – Велнес Тольятти».

На 31 декабря 2017 г. коэффициент текущей (общей) ликвидности полностью укладывается в норму (22,11 при нормативном значении 2). При этом за 3 года коэффициент текущей ликвидности вырос на 21,54. Коэффициент текущей ликвидности рос в течение всего рассматриваемого периода. Рост обусловлен значительным увеличением финансовых вложений (вексельные займы выданные субъектам группы компаний).

Таблица 2.5 - Динамика коэффициентов ликвидности ООО «Ботек – Велнес Тольятти»

Показатель ликвидности	Значение показателя				Изменени е показателя
	31.12.2014	31.12.2015	31.12.2016	31.12.2017	
1. Коэффициент текущей (общей) ликвидности	0,57	4,15	5,44	22,11	21,54
2. Коэффициент быстрой (промежуточной) ликвидности	0,57	4,12	5,43	22,07	21,51
3. Коэффициент абсолютной ликвидности	0,40	3,53	5,26	20,61	20,21

Значение коэффициента быстрой (промежуточной) ликвидности также соответствует норме – 22,07 при норме 1. Это говорит о наличии у организации ликвидных активов, которыми можно погасить наиболее срочные обязательства. В начале анализируемого периода коэффициент быстрой ликвидности не укладывался в установленный норматив, однако позже стал соответствовать норме. При норме 0,2 значение коэффициента абсолютной ликвидности составило 20,61. При этом за весь рассматриваемый период коэффициент абсолютной ликвидности вырос на 20,21.

В качестве оценки ликвидности баланса применяют анализ соотношения активов по степени ликвидности и обязательств по сроку погашения. Проведем

данный анализ по балансу Анализ соотношения активов по степени ликвидности и обязательств по сроку погашения в таблице 2.6:

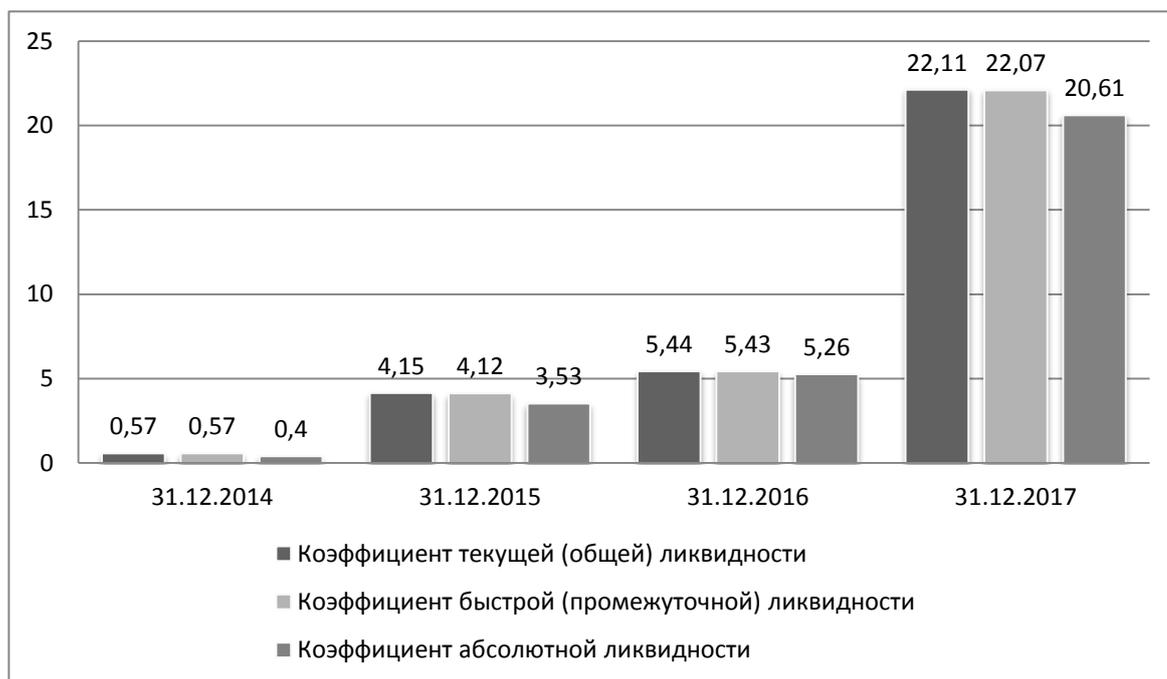


Рисунок 2.5 – Динамика коэффициентов ликвидности ООО «Ботек – Велнес Тольятти»

Из четырех соотношений, характеризующих наличие ликвидных активов у организации, выполняется три. Следует отметить у ООО «Ботек – Велнес Тольятти» наличие высоколиквидных активов, включающих денежные средства и краткосрочные финансовые вложения, в количестве достаточном для погашения наиболее срочных обязательств и превышающем последние в 20,6 раза. Среднесрочные обязательства, которые выражаются в краткосрочной дебиторской задолженности за минусом текущей кредиторской задолженности, у организации отсутствуют.

Однако следует отметить, что в соответствии с принципами оптимальной структуры активов по степени ликвидности, краткосрочной дебиторской задолженности должно быть достаточно для покрытия среднесрочных обязательств.

Таблица 2.6 - Анализ соотношения активов по степени ликвидности и обязательств по сроку погашения ООО «Ботек – Велнес Тольятти» на 31.12.2017 г.

Активы по степени ликвидности	На конец отчетного периода, тыс. руб.	Норм. соотношение	Пассивы по сроку погашения	На конец отчетного периода, тыс. руб.	Излишек/недостаток платеж. средств тыс. руб.
А1. Высоколиквидные активы (ден. ср-ва + фин. вложения)	101211	\geq	П1. Наиболее срочные обязательства (текущ. кред. задолж.)	4910	+96301
А2. Быстрореализуемые активы (краткосрочная деб. задолженность)	7165	\geq	П2. Среднесрочные обязательства (краткосроч. обязательства кроме кредит. задолж.)	0	+7165
А3. Медленно реализуемые активы (прочие оборот. активы)	178	\geq	П3. Долгосрочные обязательства	42881	-42703
А4. Труднореализуемые активы (внеоборотные активы)	79	\leq	П4. Постоянные пассивы (собственный капитал)	60842	-60763

Далее проведем анализ эффективности финансово-хозяйственной деятельности ООО «Ботек-Велнес Тольятти» в 2015-2017 г.г. Годовая выручка в течение анализируемого периода снизилась всего на 864 тыс. руб., до 67371 тыс. руб. Прибыль от продаж за 2017 год составила 29386 тыс. руб. Финансовый результат от продаж значительно вырос в течение анализируемого периода (на 7808 тыс. руб.).

В приведенной таблице 2.7 обобщены основные финансовые результаты деятельности ООО «Ботек – Велнес Тольятти» за 3 года.

На рисунке 2.6 наглядно представлено изменение выручки и прибыли ООО «Ботек – Велнес Тольятти» в течение всего анализируемого периода.

Таблица 2.7 – Динамика финансовых результатов ООО «Ботек – Велнес Тольятти» в 2015 – 2017 г.г.

Показатель	Значение показателя, тыс. руб.			Изменение показателя	
	2015 г.	2016 г.	2017 г.	тыс. руб.	± %
1. Выручка	68235	70004	67371	-864	-1,3
2. Управленческие расходы	46657	42090	37985	-8672	-18,6
3. Прибыль (убыток) от продаж (1-2)	21578	27914	29386	+7808	+36,2
4. Прочие доходы и расходы, кроме процентов к уплате	-3302	-2532	1960	+5262	↑
5. Прибыль до уплаты процентов и налогов (3+4)	18276	25382	31346	+13070	+71,5
5а. Прибыль до процентов, налогов и амортизации	18316	25400	31354	+13038	+71,2
6. Проценты к уплате	0	0	4924	+4924	–
7.Изменение налоговых активов и обязательств, налог на прибыль и прочее	-2047	-1215	-1730	+317	↑
8. Чистая прибыль (убыток) (5-6+7)	16229	24167	24692	+8463	+52,1

В приведенной таблице 2.7 обобщены основные финансовые результаты деятельности ООО «Ботек – Велнес Тольятти» за 3 года.

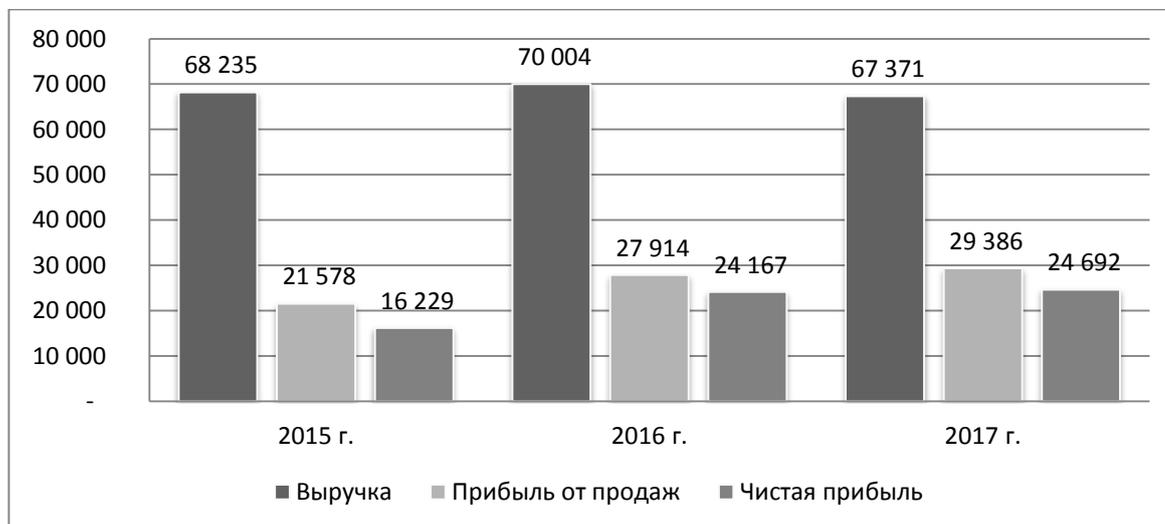


Рисунок 2.6 – Динамика финансовых результатов ООО «Ботек – Велнес Тольятти»

Эффективность текущей деятельности ООО «Ботек – Велнес Тольятти» можно проанализировать с помощью коэффициентов рентабельности. Проведем расчет показателей рентабельности (доходности) в таблице 2.8.

За последний анализируемый отчетный период ООО «Ботек – Велнес Тольятти» получил положительный финансовый результат в целом от финансово-хозяйственной деятельности, и прибыль от продаж, в частности, что и обусловило положительные значения всех трех представленных в таблице 2.8 показателей рентабельности. Чистая прибыль ООО «Ботек – Велнес Тольятти» выросла на 8 463 тыс. руб. или 52,1% за период с 2015 по 2017 годы.

За последний год организация по обычным видам деятельности получила прибыль в размере 43,6 копеек с каждого рубля выручки от реализации. При этом имеет место рост рентабельности продаж по сравнению с данным показателем за период с 01.01.2015 по 31.12.2015 (+12 коп.).

Таблица 2.8 - Анализ показателей рентабельности ООО «Ботек – Велнес Тольятти» в 2015 – 2017 г.г.

Показатели рентабельности	Значения показателя (в %, или в копейках с рублями)			Изменение показателя	
	2015 г.	2016 г.	2017 г.	коп.	± %
1. Рентабельность продаж (величина прибыли от продаж в каждом рубле выручки). Нормальное значение для данной отрасли: не менее 11%.	31,6	39,9	43,6	+12	+37,9
2. Рентабельность продаж по ЕБИТ (величина прибыли от продаж до уплаты процентов и налогов в каждом рубле выручки).	26,8	36,3	46,5	+19,7	+73,7
3. Рентабельность продаж по чистой прибыли (величина чистой прибыли в каждом рубле выручки).	23,8	34,5	36,7	+12,9	+54,1

Рентабельность, рассчитанная как отношение прибыли до налогообложения и процентных расходов (ЕБИТ) к выручке организации, за последний год составила 46,5%. Таким образом, в каждом рубле выручки организации содержалось 46,5 копеек прибыли до налогообложения и процентов к уплате.

Оценить эффективность деятельности организации относительно вложенного капитала позволяют коэффициенты рентабельности капитала. Проведем расчет данных коэффициентов:

Рентабельность собственного капитала (ROE) - отношение чистой прибыли к средней величине собственного капитала. Данный коэффициент

показывает, сколько копеек чистой прибыли зарабатывает организация на рубль собственного капитала. Нормальное значение для данной отрасли: 11% и более.

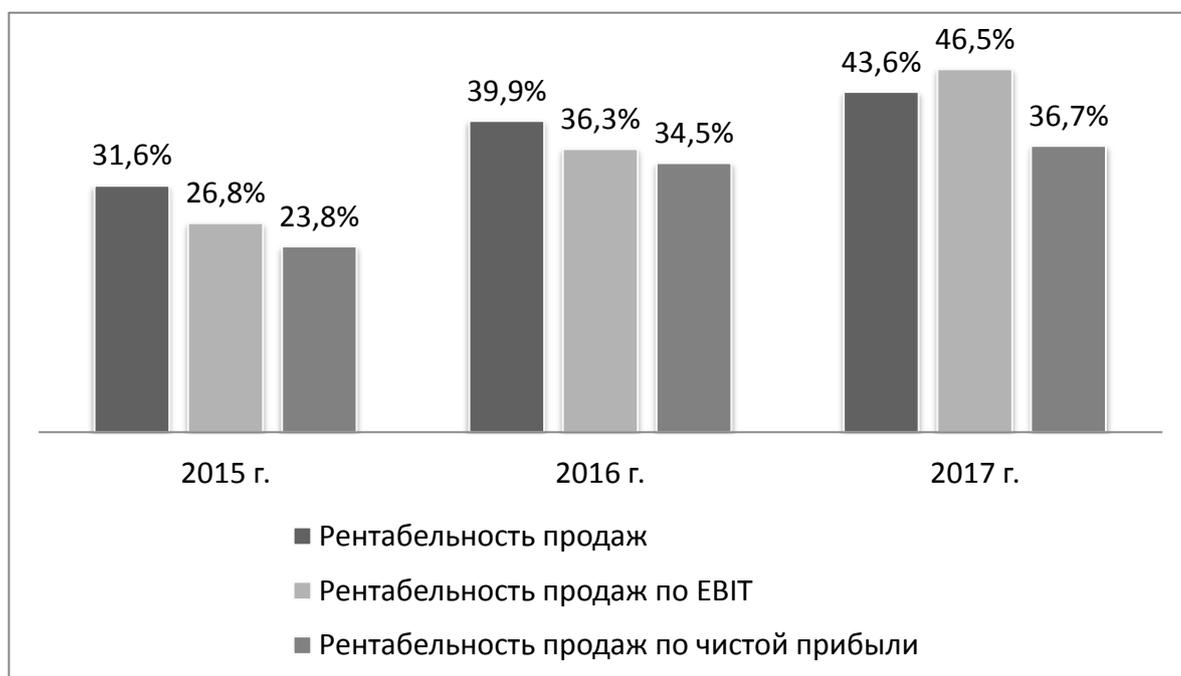


Рисунок 2.7 – Динамика рентабельности продаж ООО «Ботек – Велнес Тольятти»

Рассчитаем рентабельность собственного капитала:

$$2015 \text{ г.} \quad ROE = \frac{16229}{\left(\frac{-4247 + 11983}{2}\right)} \times 100\% = 419,57\%$$

$$2016 \text{ г.} \quad ROE = \frac{24167}{\left(\frac{11983 + 36150}{2}\right)} \times 100\% = 100,42\%$$

$$2017 \text{ г.} \quad ROE = \frac{24692}{\left(\frac{36150 + 60842}{2}\right)} \times 100\% = 50,92\%$$

Рентабельность активов (ROA) - отношение чистой прибыли к средней стоимости активов. Данный коэффициент показывает, сколько копеек чистой прибыли зарабатывает организация на каждый рубль совокупных активов. Нормальное значение для данной отрасли: 7% и более.

$$2015 \text{ г.} \quad ROA = \frac{16229}{\left(\frac{6769 + 15657}{2}\right)} \times 100\% = 144,73\%$$

$$2016 \text{ г.} \quad ROA = \frac{24167}{\left(\frac{15657 + 44245}{2}\right)} \times 100\% = 80,69\%$$

$$2017 \text{ г.} \quad ROA = \frac{24692}{\left(\frac{44245 + 108633}{2}\right)} \times 100\% = 32,30\%$$

Прибыль на инвестированный капитал (ROCE) - отношение прибыли до уплаты процентов и налогов (ЕБИТ) к собственному капиталу и долгосрочным обязательствам. Данный коэффициент отражает интересы всех заинтересованных контактных групп организации: собственники, кредиторы, налоговые органы. Он показывает, сколько прибыли до уплаты налогов и выплаты процентов зарабатывает организация на каждый рубль перманентного капитала (т.е., капитала, который длительное время может быть использован в хозяйственной деятельности).

$$2015 \text{ г.} \quad ROCE = \frac{18276}{\left(\frac{-4247 + 11983}{2}\right)} \times 100\% = 472,49\%$$

$$2016 \text{ г.} \quad ROCE = \frac{25382}{\left(\frac{11983 + 36150}{2}\right)} \times 100\% = 105,47\%$$

$$2017 \text{ г.} \quad ROCE = \frac{26422 + 4924}{\left(\frac{36150 + 60842 + 42881 + 0}{2}\right)} \times 100\% = 44,82\%$$

Рентабельность производственных фондов отражает отношение прибыли от продаж к средней стоимости основных средств и материально-производственных запасов.

$$2015 \text{ г.} \quad R = \frac{21578}{\left(\frac{481 + 400 + 44 + 136}{2}\right)} \times 100\% = 4067,48\%$$

$$2016 \text{ г.} \quad R = \frac{27914}{\left(\frac{400 + 181 + 136 + 84}{2}\right)} \times 100\% = 6969,79\%$$

$$2017 \text{ г.} \quad R = \frac{29386}{\left(\frac{181 + 79 + 84 + 178}{2}\right)} \times 100\% = 11259,00\%$$

Такая значительная величина показателя объясняется спецификой отрасли (отсутствие значительных материальных запасов) и организации бизнес-процессов (все основные средства выведены на баланс других субъектов группы компаний).

Рентабельность использования вложенного в предпринимательскую деятельность капитала представлена в таблице 2.9.

За 2017 год каждый рубль собственного капитала ООО «Ботек – Велнес Тольятти» обеспечил 0,51 руб. чистой прибыли. Изменение рентабельности собственного капитала за весь анализируемый период составило -369 %, что объясняется высоким уровнем доли нераспределенной прибыли, сформировавшейся на балансе к концу 2017 года. За последний год значение рентабельности собственного капитала является очень хорошим.

Таблица 2.9 - Анализ рентабельности капитала ООО «Ботек – Велнес Тольятти» в 2015 – 2017 г.г.

Показатель рентабельности	Значение показателя, %			Изменение показателя
	2015 г.	2016 г.	2017 г.	
Рентабельность собственного капитала (ROE)	419,57	100,42	50,92	- 368,65
Рентабельность активов (ROA)	144,73	80,69	32,30	- 112,43
Прибыль на инвестированный капитал (ROCE)	472,49	105,47	44,82	- 427,67
Рентабельность производственных фондов	4 067,48	6 969,79	11 259,00	7 191,52

За весь рассматриваемый период рентабельность активов стремительно снизилась на 112,43 п.п. и составила 32,3%. Рентабельность активов сохраняла нормальные значения в течение всего анализируемого периода.

На рисунке 2.8 наглядно представлена динамика основных показателей рентабельности активов и капитала ООО «Ботек-Велнес Тольятти».

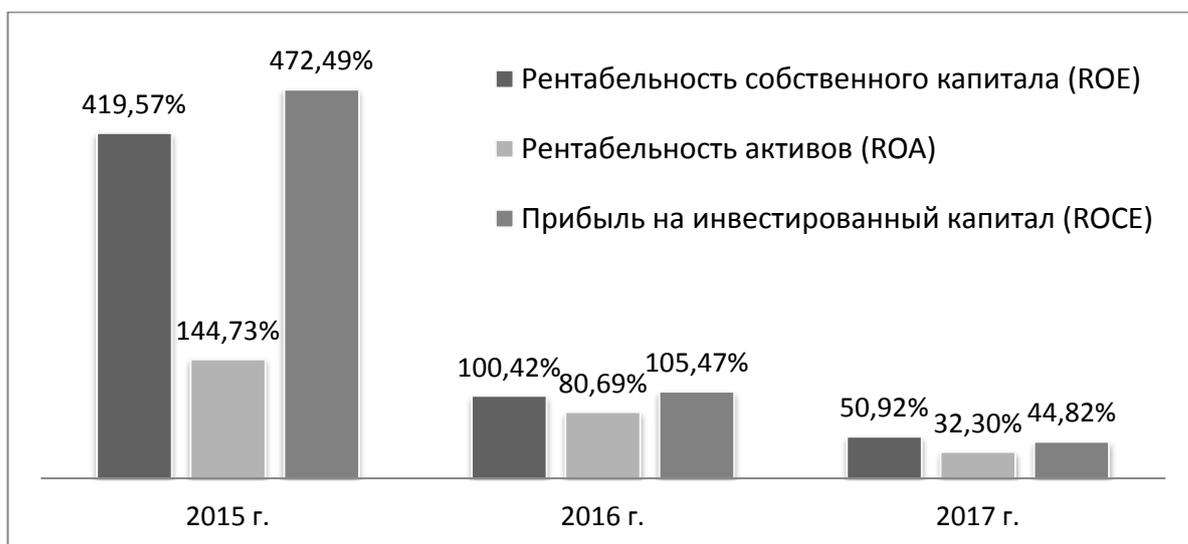


Рисунок 2.8 – Динамика показателей доходности капитала ООО «Ботек-Велнес Тольятти» в 2015 – 2017 г.г.

Далее в таблице 2.10 рассчитаны показатели оборачиваемости ряда активов.

Таблица 2.10 – Динамика показателей деловой активности ООО «Ботек-Велнес Тольятти»

Показатель оборачиваемости	Значение в днях			Коэфф. 2015 г.	Коэфф. 2017 г.	Изменение, дн.
	2015 г.	2016 г.	2017 г.			
1	2	3	4	5	6	7
Оборачиваемость оборотных средств (отношение средней величины оборотных активов к средневзвешенной выручке; нормальное значение для данной отрасли: 145 и менее дн.)	58	155	413	6,34	0,88	356
Оборачиваемость запасов (отношение средней стоимости запасов к средневзвешенной выручке; нормальное значение для данной отрасли: не более 31 дн.)	0,48	0,57	0,71	758,17	514,28	0,23
Оборачиваемость дебиторской задолженности (отношение средней величины дебиторской задолженности к средневзвешенной выручке; нормальное значение для данной отрасли: 40 и менее дн.)	11	9	23	34,13	15,70	13
Оборачиваемость кредиторской задолженности						

Окончание таблицы 2.10

1	2	3	4	5	6	7
задолженности (отношение средней величины кредиторской задолженности к среднедневной выручке)	39	31	35	9,29	10,36	- 4
Оборачиваемость активов (отношение средней стоимости активов к среднедневной выручке)	60	156	414	6,09	0,88	354
Оборачиваемость собственного капитала (отношение средней величины собственного капитала к среднедневной выручке)	21	125	263	17,64	1,39	242

Оборачиваемость активов в среднем в течение анализируемого периода показывает, что организация получает выручку, равную сумме всех имеющихся активов за 210 календарных дней.

В приведенной таблице 2.11 рассчитаны показатели, содержащиеся в методике Федерального управления по делам о несостоятельности (банкротстве) (Распоряжение N 31-р от 12.08.1994).

Таблица 2.11 – Анализ наличия факторов банкротства ООО «Ботек – Велнес Тольятти» по методике Федерального управления по делам о несостоятельности (банкротстве)

Показатель	Значение показателя		Изменение	Нормативное значение	Соответствие фактического значения нормативному, на конец периода
	31.12.2016	31.12.2017			
1. Коэффициент текущей ликвидности	5,44	22,11	+16,67	не менее 2	соответствует
2. Коэффициент обеспеченности собственными средствами	0,82	0,56	-0,26	не менее 0,1	соответствует
3. Коэффициент утраты платежеспособности	x	13,14	x	не менее 1	соответствует

Анализ структуры баланса выполнен за период с начала 2017 года по 31.12.2017 г.

Поскольку оба коэффициента на 31.12.2017 оказались в пределах допустимых норм, в качестве третьего показателя рассчитан коэффициент утраты платежеспособности. Данный коэффициент служит для оценки перспективы утраты организацией нормальной структуры баланса (платежеспособности) в течение трех месяцев при сохранении имевшей место в анализируемом периоде тенденции изменения текущей ликвидности и обеспеченности собственными средствами. Значение коэффициента утраты платежеспособности (13,14) указывает на низкую вероятность значительного ухудшения показателей платежеспособности ООО «Ботек – Велнес Тольятти» в ближайшие три месяца.

В качестве одного из показателей вероятности банкротства организации ниже рассчитан Z-счет Альтмана (для ООО «Ботек – Велнес Тольятти» взята 4-факторная модель для частных непроизводственных компаний):

$$Z\text{-счет} = 6,56T1 + 3,26T2 + 6,72T3 + 1,05T4$$

Предполагаемая вероятность банкротства в зависимости от значения Z-счета Альтмана составляет:

- 1.1 и менее – высокая вероятность банкротства;
- от 1.1 до 2.6 – средняя вероятность банкротства;
- от 2.6 и выше – низкая вероятность банкротства.

Для ООО «Ботек-Велнес Тольятти» значение Z-счета на последний день анализируемого периода (31.12.2017) составило 11,36. Это означает, что вероятность банкротства ООО «Ботек – Велнес Тольятти» незначительная.

Учетная доходность ARR равна отношению среднегодовой ожидаемой чистой прибыли к среднегодовому объему инвестиций:

$$ARR = \frac{\left(\frac{53874 + 70105 + 79614 + 91770 + 101378}{5} \right)}{280000} \times 100\% = 141,69\%$$

Период времени от начала шага до момента окупаемости (выраженное в продолжительности шага расчета) определяется по формуле:

$$PBP = 3 + \frac{|-76407|}{|-76407| + 15363} = 3,83 \text{ года}$$

Срок окупаемости, отсчитанный от начала нулевого шага, составляет 3,83 года.

$$DPBP = 4 + \frac{|-40573|}{|-40573| + 8218} = 4,83$$

Таким образом, накопленный дисконтированный денежный поток окупит инвестиции на пятый год реализации проекта.

По результатам проведенного анализа выделены и сгруппированы по качественному признаку основные показатели финансового положения и результатов деятельности ООО «Ботек – Велнес Тольятти» за 3 последних года.

Приведенные ниже 11 показателей финансового положения и результатов деятельности организации имеют исключительно хорошие значения:

- чистые активы превышают уставный капитал, к тому же они увеличились за анализируемый период;
- значение коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами, равное 0,56, можно охарактеризовать как исключительно хорошее;
- коэффициент текущей (общей) ликвидности полностью соответствует нормальному значению;
- полностью соответствует нормативному значению коэффициент быстрой (промежуточной) ликвидности;
- коэффициент абсолютной ликвидности полностью соответствует нормальному значению;
- чистая прибыль составляет значительный процент от совокупной стоимости активов организации (32 % за 2017 год);
- рост рентабельности продаж (+12 процентных пункта от рентабельности 31,6 % за 2015 год);
- положительная динамика собственного капитала относительно общего изменения активов организации;

- коэффициент покрытия инвестиций полностью соответствует норме (доля собственного капитала и долгосрочных обязательств составляет 95 % от общего капитала организации);
- абсолютная финансовая устойчивость по величине излишка собственных оборотных средств;
- рост прибыли до процентов к уплате и налогообложения (ЕВИТ) на рубль выручки ООО «Ботек-Велнес Тольятти» (+19,7 коп. к 26,8 X коп. с рубля выручки за 2015 год).

Среди положительных показателей финансового положения и результатов деятельности организации можно выделить следующие:

- коэффициент автономии имеет хорошее значение (0,56);
- хорошее соотношение активов по степени ликвидности и обязательств по сроку погашения;
- за последний год получена прибыль от продаж (29386 тыс. руб.), причем наблюдалась положительная динамика по сравнению с предшествующим годом (+1472 тыс. руб.);
- чистая прибыль за последний год составила 24692 тыс. руб. (+525 тыс. руб. по сравнению с предшествующим годом).

2.3 Оценка эффективности инвестиционной деятельности на основе реализации инвестиционного проекта

Определяя перспективы нового инвестиционного проекта, необходимо, прежде всего, оценить емкость рынка, объем целевой аудитории на занимаемом рынке, наличие конкурентов. Все эти параметры в инвестиционном проекте анализируются в рамках маркетингового плана.

Анализируемый инвестиционный проект, а именно – строительство нового клуба сети на территории Тольятти требует комплексного анализа городского округа Тольятти с точки зрения маркетинговой целесообразности его выполнения.

Город Тольятти протянулся вдоль реки Волги примерно на 30 км и состоит из трех районов — Автозаводского, Центрального и Комсомольского. Его общая площадь составляет 284,3 кв. км или 28 433 га. Исторически связанный со строительством плотины, Комсомольский район, расположен в восточной части города Тольятти. В данном районе ключевыми является речной порт и предприятия строительной отрасли. Если следовать по дороге, то отделенный трехкилометровой полосой леса, на северо-западе от Комсомольского района раскинулся Центральный район, имеющий неофициальное название старого города. В данном районе располагается Администрация Тольятти и Дума. На западе лежит Автозаводский район, построенный для размещения работников градообразующего когда-то предприятия ПАО «АвтоВАЗ».

Через город проходит федеральная автомагистраль М-5, в часе езды - Международный аэропорт Курумоч, есть собственный речной порт, железная дорога. Основой дорожной сети Тольятти является сеть автомобильных дорог общей протяженностью 1 498 км и площадью 14 345 тыс.м², Пассажирские перевозки осуществляют два муниципальных предприятия - АТП-3 и Тольяттинское троллейбусное управление, а также ООО «Авто-Фарт» по 99 маршрутам, в том числе 69 внутримunicipальных и 30 маршрутов регулярных перевозок на садово-дачные массивы в период с апреля по октябрь.

Средний интервал движения пассажирского транспорта составляет 10-16 минут. ПАО «АВТОВАЗ» - один из крупнейших автостроительных заводов России - является градообразующим предприятием. Кроме него работает «GM-АВТОВАЗ», «Детальстройконструкция», «Джонсон Контрол Тольятти», «ВазИнтерСервис, «АвтоВАЗагрегат», «ТольяттиАзот», «Тольяттикаучук». Недалеко от города расположена особая экономическая зона.

Из почти 720 000 человек, проживающих в Тольятти, трудоспособными являются 454 666 человек. 112 617 горожан еще не достигли данного возраста. Остальные 152 172 человека являются пенсионерами, однако нередко продолжают работать даже после достижения пенсионного возраста.

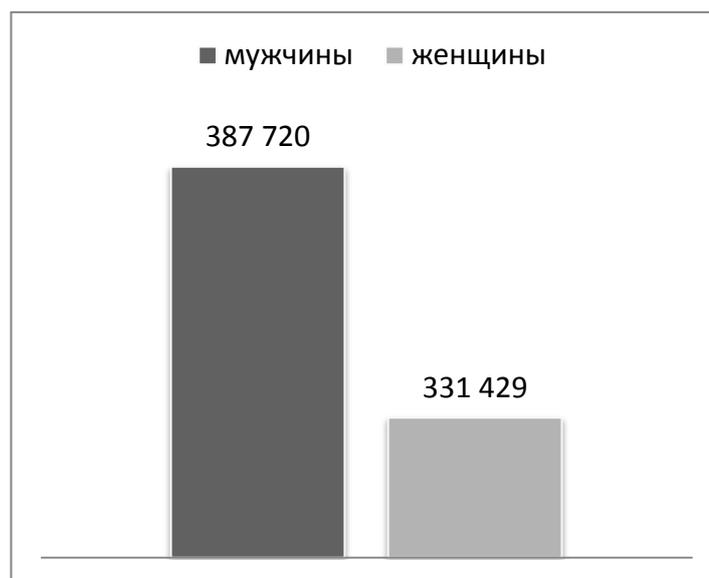


Рисунок 2.9 – Структура потребителей в города Тольятти по гендерному признаку

Согласно последним данным, Тольятти характеризуется, существенной гендерной диспропорцией, проживает 387 720 женщин и 331 429 мужчин.

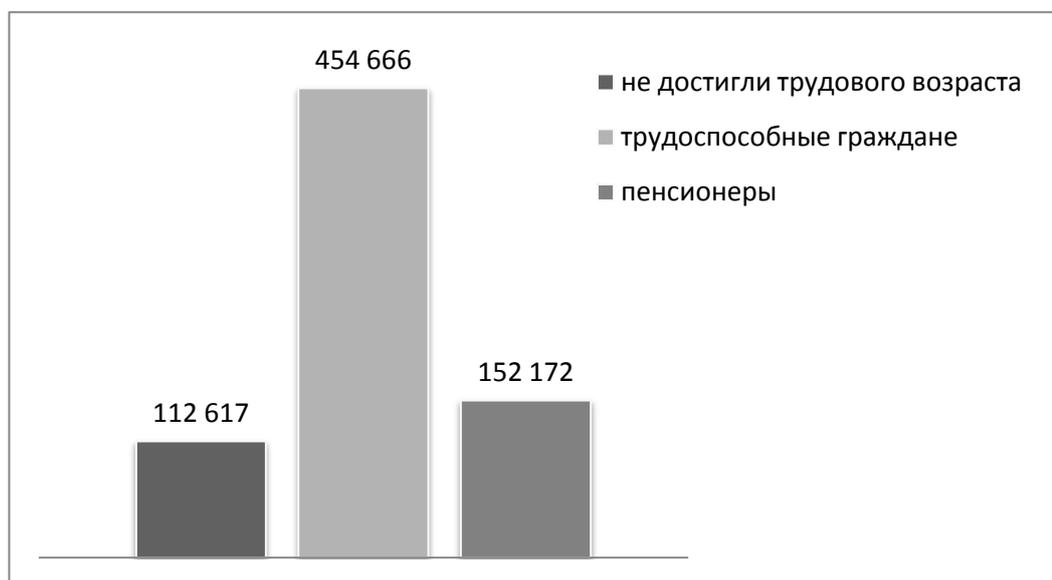


Рисунок 2.10 – Структура потребителей в г.о. Тольятти по возрастному признаку

Рынок фитнес - услуг г. Тольятти динамично развивается. До 2012 года в городе было 3 фитнес - клуба Fit-line, Davis, Мир Фитнеса и множество

обособленных залов и секций по направлениям йога, танцы, аэробика, теннисные столы.

Цена клубной карты была высока для большинства потенциальных потребителей, поэтому целевой сегмент предпочитал приобретать абонементы на определенное количество занятий в специализированные залы и секции.

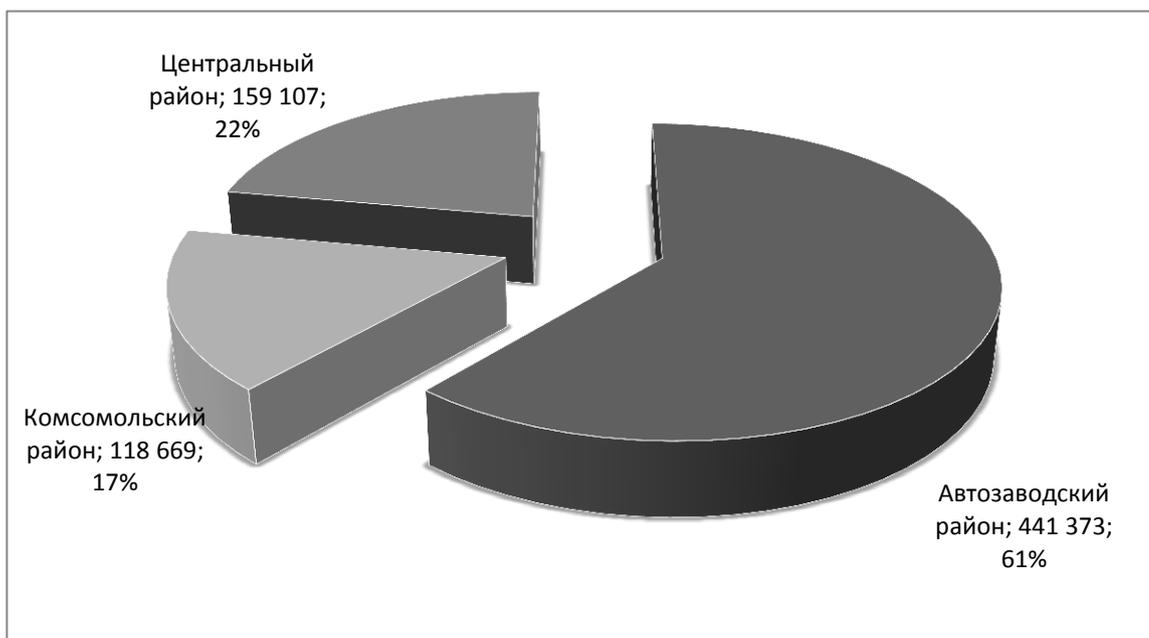


Рисунок 2.11 - Распределение населения по районам г. Тольятти на 31.12.2017 г.

Стимулирующие мероприятия и иные способы продвижения были сведены к минимуму. В этот момент рынок можно было характеризовать как «застойный». В 2012 г. в г. Тольятти заходит федеральный сетевой оператор Alex Fitnes, который характеризуется низкой ценой и на рынке появился сегмент потребителей, для которых фитнес перестал быть «дорогой/премиальной» услугой. Началось активное развитие рынка. С открытия клуба «Ботек – Велнес Тольятти» клиент «массового фитнеса» помимо цены обратил внимание на ассортимент предлагаемых услуг, включенных в клубную карту, и получил возможность выбирать фитнес-клуб. Начался отток из маленьких клубов, посетители которых теперь выбирают большие сетевые клубы с концепцией «all in».

Игроки рынка так же пересматривают свои бизнес - модели – Fit line начал стратегию развития сети в г. Тольятти. «Мир Фитнеса» сменил владельца и вошел в сеть фитнес - клубов «Ботек» под брендом «Ботек – Фитнес». Маленькие клубы (до 1000 кв.м.) выбирают позиционирование «фитнес-клуб» и вводят систему «all in».

Участников рынка можно объединить в 3 группы:

– Фитнес - клубы. – 6 орг. Используют бизнес-модель федеральных клубов. Как правило, площадь клуба более 1500 кв.м. В клубе есть отдел продаж с определенной технологией взаимодействия с клиентом. Ориентированы на долгосрочные взаимоотношения с клиентом. Реализуют карты в основном от 6 месяцев. Активная политика продвижения услуг на рынке. На рынке занимают устойчивое положение и менее подвержены его изменениям. Ботек-Фитнес, Ботек-Велнес Тольятти, Fit – line, Alex-Fitness, Davis.

– Маленькие клубы (до 1000 кв.м.) – 30 орг. стараются использовать бизнес-модель «Фитнес-клуб» но с изменениями ввиду ограничения площади и низкого уровня квалификации менеджерского состава. Активных продаж нет, продвижение ограничено использованием трафика местоположения – как правило, размещаются в офисных и торговых центрах. К примеру Plaza, Альтэр –Эго, Мисс-фитнес и т.д.

– Залы для бодибилдеров и секции, студии. - 63 орг. Для оказания услуг выбирают одно направление – тренажерный зал либо зал для групповых программ. Чаще это собственное дело для тренера. Потребителю предлагается абонемент на определенное количество посещений. Данный вид услуги может рассматриваться как альтернативный продукт для фитнес - клуба. Сильно ощущают изменения на рынке, неустойчивы, в ситуации кризиса быстро закрываются. Как правило, владелец бизнеса совмещает несколько должностей – и администратор, и тренер. Активного продвижения нет.

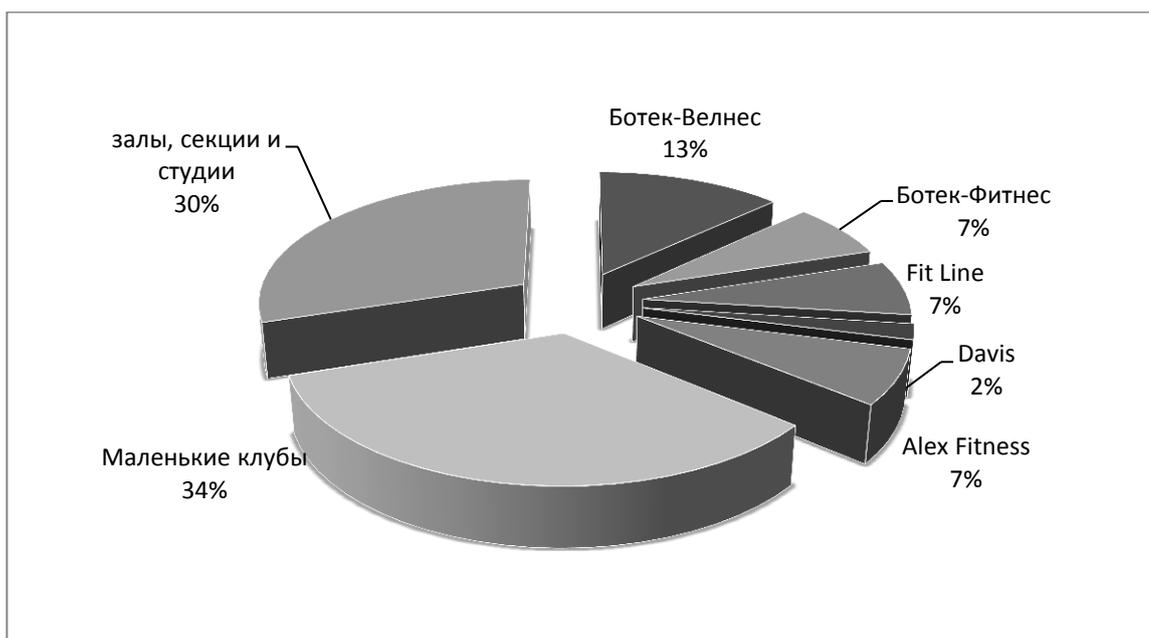


Рисунок 2.12 – Оценка структуры рынка фитнес - услуг
г. Тольятти на 31.12.2017 г.

Размер рынка фитнес - услуг на данный момент составляет 43 100 человек – 5,7 % жителей г. Тольятти. Клуб «Ботек-Велнес» имеет долю рынка 13 %, Ботек-Фитнес – 7%, сеть Fit Line (2 клуба) - 7%, Alex-Fitness -7 % , Davis-2%. Маленькие клубы – 34%, Залы, секции и студии – 30%.

В 2018 Ботек-Велнес планирует занять долю рынка 23%. Основным инструментом оказания услуги является персонал. На сегодняшний день, «Ботек-Велнес Тольятти» является конкурентно способным на рынок труда - имидж компании как работодателем является положительным по г. Тольятти. Кадрового дефицита нет. В оборудование залов использована продукция лидеров фитнес - индустрии. Здание клуба отремонтировано, имеет привлекательный дизайн.

На рынке фитнес услуг г. Тольятти ярко выражена родовая и видовая конкуренция.

Родовая конкуренция – Поскольку на рынке много разнообразных секций, студий и залов, потребитель выбирает скорее образ тренировочного процесса, чем фитнес-клуб с набором услуг. Поэтому принимая решение об увеличении своей двигательной активности, потребитель приобретает карту в

фитнес-клуб без ограничения по времени и объему занятий, либо предпочитает, к примеру, только йогу или танцы.

Видовая конкуренция – на данном уровне потребитель выбирает формат фитнес - клуба и ассортимент услуг, которые будут входить в его карту. Т.е. предпочтет ли он фитнес-клуб с бассейном или фитнес-клуб без бассейна. Поскольку клуб «Ботек-Велнес Тольятти» это единственный клуб в городе с бассейном и термальным комплексом, марочная конкуренция отсутствует.

Основными видовыми конкурентами являются:

«Fit – line» - Доля рынка 7%- 2 клуба, располагаются в Автозаводском и Центральном районе г. Тольятти. Стоимость клубной карты – 16 000 руб.

Преимущества: Самый старый клуб в городе имеет свою наработанную клиентскую базу с высоким уровнем лояльности. Выстроенная система активных продаж. Качественное продвижение клуба. Участие сотрудников и руководящего состава клуба в федеральных и международных Форумах и Конвенциях. Эффективный менеджмент.

Слабые стороны - Размещаются на арендованной площади. Небольшая площадь клуба, старое оборудование, отсутствие бассейна и термального комплекса.

«Alex-Fitness» – 7 % - клуб федеральной сети. Позиционируется как демократичный фитнес в «эконом» сегменте». Средняя стоимость клубной карты – 5700 руб.

Сильные стороны: Привлекательная низкая цена клубной карты. Высокий трафик ТЦ «Капитал» позволяет сократить расходы на продвижение. Может быть лидером по издержкам. Активная клубная жизнь, и образ «модного фитнеса». Клуб принимает участие в жизни города. Большие площади клуба.

Слабые стороны - размещение на арендованной площади. Большая проходимость клуба воспринимается клиентом негативно. Низкая лояльность к клубу. Не соблюдение контрольно - пропускного режима, чтобы отследить точное количество клиентов клуба. Нет возможности дальнейшей реконструкции помещения, отсутствие бассейна. Смещение разных ценовых

сегментов, в результате которых платежеспособный клиент покидает клуб. Парковка большая, но всегда занята посетителями ТЦ.

«Davis»- 2%-клуб располагается в теннисном клубе г. Тольятти, который имеет высокую популярность у состоятельного клиента. Средняя стоимость клубной карты – от 21 000 руб.

Сильные стороны – узко сегментированный клиент, занимающийся «среди своих». Сформированная клиентская база теннисного клуба. Статус «престижного» заведения. Высокая стоимость клубной карты. Студия пилатеса. Летняя площадка с бассейном, детские каникулы в летний период. Ресторан.

Слабые стороны: Низкая компетентность менеджерского состава. Отсутствие четкой стратегии на рынке – пытается конкурировать с клубами не своего сегмента, что не является эффективным.

«Ботек-Фитнес» - 7% - второй клуб фитнес - сети «Ботек» в Тольятти.

Сильные стороны – наличие клиентской базы клуба «Мира Фитнеса» с высокой лояльностью к клубу. Эффективный менеджмент и система активных продаж клубных карт. Стабильный тренерский состав. Термальный комплекс

Слабые стороны - маленькая площадь клуба. Небольшая парковка. Инженерные сети клуба требуют реконструкции. Средняя стоимость клубной карты – 7500 руб.

На данный момент, средний показатель емкости рынка фитнес - услуг по России составляет 9 %. По Тольятти этот показатель (без учета секций, студий и залов) – 4%.

Характеристика групп потребителей услуги:

Основным потребителем услуг являются женщины (70%) в возрасте от 23 до 55 лет, и мужчины (30%) в возрасте 19 – 65 лет. Дополнительные сегменты целевой аудитории мужчины и женщины пенсионного возраста, а так же дети в возрасте 3-14 лет.

На рынке услуг в сфере фитнес - услуг определены следующие виды спроса:

Первичный спрос – осознание необходимости/потребности заняться своим здоровьем или фигурой, - посещение фитнес - клуба, пробное занятие, первое приобретение абонеента/клубной карты.

Замещающий спрос – уже занимаются спортом, ощущают первые результаты, смена программы занятий, пролонгация абонеента/клубной карты, смена уровня клуба/центра, смена клуба/центра.

Дополнительный спрос – приобретают абонеенты/клубные карты для своих родственников, друзей, дополнительные услуги – солярий, парикмахерская, массаж и т.п.

На всех трех уровнях спрос является эластичным (Повышение цены на клубные карты одного участника рынка ведет к изменениям объема продаж по всей отрасли).

Модель покупательского поведения:

Приобретение абонеента/клубной карты фитнес - клуба/центра является длительным процессом, при котором покупатель готов приложить усилие для совершения покупки – собрать информацию о предложениях, проанализировать их, посетить пробное занятие.

Основная мотивация к занятию и приобретению абонеента/клубной карты – потребность в социальной любви и общении, а так же потребность в уважении, признании и статусе, самоутверждении (быть любимым, красивым, вызывать восхищение, повод для гордости и т.д.). При этом покупатель ищет следующую пользу:

– женщины (по частоте упоминания) – прежде всего коррекция веса и поддержание фигуры, быть в тонусе; общение и получение положительных эмоций; а так же здоровье и получения дополнительных навыков (научиться танцевать, гибкость и т.д.)

– мужчины (по частоте упоминания) - подкачаться; быть в форме и тонусе; откорректировать вес и фигуру; в меньшей степени общение и здоровье. Характер поиска необходимой информации и принятия решения и т.д.

Решение о покупке принимается под влиянием следующих факторов:

- близость местоположения клуба к месту жительства либо к работе
- ценовой фактор – стоимость услуги и способы оплаты
- ассортимент услуг клуба, его оборудование
- лидеры мнения – друзья, родственники (как правило, мужья для женщин), знакомые,
- соответствие предлагаемых услуг и ожидаемой выгоды.
- в момент покупки – атмосфера клуба/центра, приветливость и доброжелательность персонала по работе с клиентами.

Средняя частота потребления услуг 2-3 раза в неделю.

Спрос на услугу является эластичным. Цена является важным критерием при принятии решения потребителем. Поэтому стратегия ценообразования выбрана как эластичная (гибкая) цена в зависимости спроса и с учетом сезонности по отрасли. Стоимость дискриминируется по сроку действия карты - дневная, стандартная, 55+ . Для получения услуги потребителю необходимо приобрести клубную карту. Стандартное предложение клуба – годовая клубная карта (сроком на 12 месяцев с возможной заморозкой на 30 дней). В целях стимулирования продаж потребителю могут быть предложены карты сроком 9, 6 месяцев в краткосрочной акции. В рамках программы лояльности клиента потребителю предоставляется скидка на пролонгацию контракта. Так же предусмотрены бонусы за рекомендацию клуба друзьям и знакомым, результатом которой является покупка клубного членства.

При покупке так же есть специальные условия оплаты – рассрочка, кредитование. Канал распределения отсутствует.

Для коммуникации с потребителем используются следующие средства рекламы:

- Наружная реклама: билборды 3x6 от 4 до 8 поверхностей;
- Телевизионная реклама на развлекательных каналах СКАТ и СТС;

- Интернет - баннерная реклама на портале mail.ru, контекстная реклама Яндекс Директ, социальные сети Facebook, vkontakte, сайт www. botek-fitness.ru, персональные страницы на порталах arriva.ru, dasport.ru;
- Direct Marketing – рассылка флаеров, SMS – информирование;
- Печатные СМИ – гляцевые журналы с имиджевыми либо статейными материалами;
- Кросс-маркетинг – партнерские программы с ресторанами, базами отдыха, автосалонами.

Спонсорское участие – программы для молодежи « Шаг вперед», городские мероприятия «Навстречу олимпиаде Сочи 2014», «Лыжня России», «Масленица», «Кросс нации» и т.д.

Клуб «Ботек – Велнес Тольятти», находится между двумя улицами с высокой проходимостью: ул. Юбилейная, ул. Революционная. В непосредственной близости располагаются спальные районы и бизнес - центры. Один из фасадов здания выходит на живописный парк. В зоне получасовой ходьбы находятся 24 торгово-офисных центра: один из наиболее посещаемых Торговых центров «Русь на Волге», Многофункциональный торгово-деловой комплекс «Вега», ТЦ «Влада»; 12 бизнес - центров, среди которых деловой центр «Квадрат», офисный центр «Элбанк», «Линкор», и т.д.; 12 ресторанов; Парк аттракционов «Фанни Парк»; городской автовокзал.

3 Повышение эффективности инвестиционного проекта ООО «Ботек – Велнес Тольятти»

3.1 Рекомендации по улучшению инвестиционного проекта

Предметом рассмотрения инвестиционного проекта, представленного в работе, является строительство, запуск и последующая эксплуатация Велес клуба сети «БОТЕК». Клуб располагается в 3-х этажном здании в центре Автозаводского района г. Тольятти, принадлежащем на праве собственности ОАО «Дом Мод». Здание площадью 6120 м.кв. расположено по адресу: г. Тольятти, Автозаводской район, ул. Революционная, 13. Смена собственника произошла в феврале 2012 г. По договору купли продажи ОАО «Дом Мод». Стоимость покупки здания – 105 000 000 рублей.

Общие затраты на реконструкцию и подготовку здания к открытию клуба представлены в таблице 3.1:

Таблица 3.1 – Объем инвестиций в запуск клуба сети «БОТЕК», тыс. руб.

Наименование показателей	Стоимость оборудования, тыс. руб. с НДС	срок амортизации, лет	ежемесячная амортизация, тыс. руб.
Покупка здания	105 000	20	438
Ремонт и перепланировка помещений*	45 000	20	188
Создание термального комплекса	52 000	20	217
Создание аква - зоны	47 000	20	196
Закупка тренажеров и оборудования	31 000	5	517
ВСЕГО	280 000	85	1 554

* ремонт по завершении ставится на 01 счет, и увеличивает стоимость основных средств на балансе

Таким образом, планируемый объем инвестиций составит 280 млн. руб. Оператором проекта и последующим управляющим клуба выступает ООО «Ботек – Велнес Тольятти». Активодержателем (с последующей сдачей помещений по договорам аренды) выступает ОАО «Дом мод». Финансирование проекта планируется за счет средств учредителей (займы учредителей и предприятий группы компаний) и банковского кредита.

Вложения в проект планируется осуществить в течение 6 месяцев первого года реализации:

Таблица 3.2 - График реализации инвестиций, тыс. руб.

	1 год						
	1 месяц	2 месяц	3 месяц	4 месяц	5 месяц	6 месяц	7 - 12 месяцы
Покупка здания	105 000	-	-	-	-	-	-
Ремонт помещений	11 250	22 500	11 250	-	-	-	-
Создание термального комплекса	-	-	26 000	26 000	-	-	-
Создание аква - зоны	-	-	-	11 750	11 750	23 500	-
Закупка тренажеров и оборудования	6 200	6 200	15 500	3 100	-	-	-
ВСЕГО	122 450	28 700	52 750	40 850	11 750	23 500	-

Проект рассматривается в целом, без разделения денежных потоков по субъектам управления. Амортизационные отчисления на помещения и оборудование начисляются в соответствии с амортизационной группой по коду ОКОФ. Затраты на реконструкцию, строительство термальной и аква - зон принимаются в соответствии с российской системой бухгалтерского учета по завершении на увеличение стоимости недвижимости (01 счет баланса) с последующим начислением амортизации. Динамика формирования величины амортизационных отчислений в инвестиционном проекте в разрезе по кварталам представлена в таблице Д.3.3.(Приложение Д)

В соответствии с налоговым кодексом РФ, налог на имущество начисляется поквартально исходя из средневзвешенной стоимости объекта налогообложения по ставке 2,2% годовых. График отчислений налога на имущество по проекту ООО «Ботек - Велнес Тольятти» представлен на рисунке 3.1.

В анализируемом проекте оказание услуги неотделимо от места ее оказания. Услугой в данном случае является предоставление возможности физической активности (занятия) клиента с использованием оборудования и

технологий клуба. Условно, процесс оказания услуги можно разделить на 2 этапа:

- 1) Приобретение клубной карты;
- 2) Посещения фитнес - клуба.

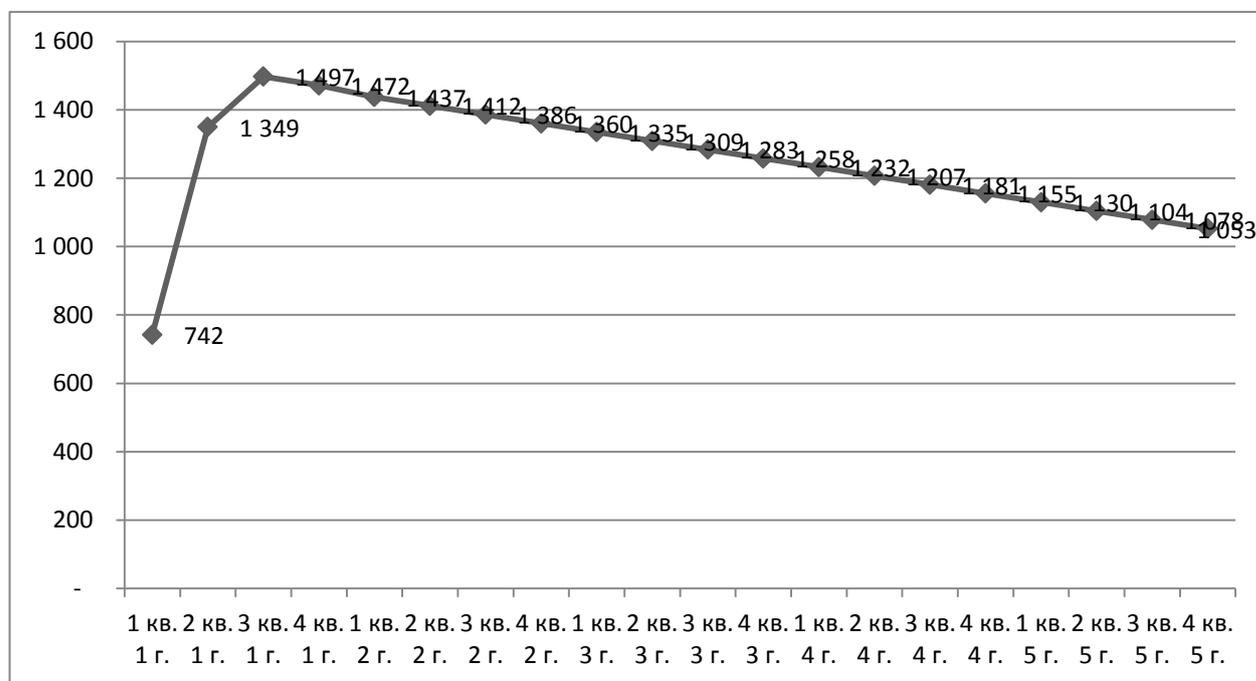


Рисунок 3.1 – График отчислений по налогу на имущество, тыс. руб.

Воспользоваться услугами клуба может только обладатель клубной карты «Ботек – Велнес». В процессе оказания услуги участвует следующий персонал: сотрудники рецепции, менеджеры отдела продаж, инструкторы и тренеры, массажисты, фитнес-врач, фитнес - бармены, администраторы термального комплекса, инструкторы детского фитнеса, сотрудники гардероба, технический персонал, клиринг, охрана. Структура персонала и затрат на формирование фонда оплаты труда по проекту представлены в таблице Е.3.4. (Приложение Е).

Технология продаж строится на выяснении потребности клиента и презентации преимуществ клуба с выгодой для потребителя. Основным инструментом оказания услуги является персонал. На сегодняшний день, «Ботек - Велнес» является конкурентно способным на рынок труда - имидж компании как работодателем является положительным по г. Тольятти.

Кадрового дефицита нет. Сформировать штат клуба планируется в 1 год реализации проекта. График приема на работу и формирования штата представлен в таблице Ж.3.5. (Приложение Ж).

Исходя из принятой динамики найма персонала и заложенного в проект фонда оплаты труда, затраты на оплату труда будут иметь вид, представленный в таблице К.3.6. (Приложение К). Следует отметить, что в соответствии с прогнозом Росстата в проект заложена индексация заработной платы в среднем 2,6% за период (подробно в п. 3.2). Реализуемый проект не является материалоемким, однако предполагает наличие определенных накладных расходов. Прогнозные расходы по проекту за 5 лет реализации представлены в таблице Л.3.7. (Приложение Л). Следует отметить, что в соответствии с прогнозом Росстата в проект заложена индексация цен на расчеты с контрагентами на уровне 4% за период, в соответствии с прогнозным уровнем инфляции.

Калькуляция прогнозных затрат по проекту за 5 лет реализации представлена в таблице 3.8:

Таблица 3.8 – Калькуляция затрат по проекту ООО «Ботек – Велнес Тольятти», тыс. руб.

	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.
Совокупные затраты, в т.ч.:	41 265	48 408	48 828	49 324	49 854
Зарплата	5 739	6 995	7 170	7 385	7 607
отчисления во внебюджетные фонды	1 722	2 099	2 151	2 216	2 282
амортизационные отчисления	14 317	18 650	18 650	18 650	18 650
налог на имущество	5 060	5 595	5 185	4 775	4 365
Общепроизводственные расходы	5 764	6 056	6 298	6 550	6 812
Общехозяйственные расходы	5 756	5 986	6 226	6 475	6 734
Управленческие и коммерческие расходы	2 220	2 309	2 401	2 497	2 597
Прочие расходы	687	718	746	776	807

Таким образом, совокупные операционные затраты по проекту за 1 год реализации составят 41 265 тыс. руб. К 5 году реализации проекта их рост составит 8 589 тыс. руб.

3.2 Финансовые потоки предлагаемого инвестиционного проекта

При подготовке проекта к реализации все прогнозные расчеты строятся исходя из сложившейся макроэкономической ситуации в стране. Макроэкономические показатели берутся в соответствии с Прогнозом социально-экономического развития Российской Федерации на 2018 год и на плановый период 2019 и 2020 годов.

В среднесрочной перспективе ожидается замедление мирового экономического роста до 2,8% к 2020 г. В развитых странах на уровне экономической активности будет отрицательно сказываться исчерпание возможностей посткризисного восстановительного роста. Будут нарастать и структурные ограничения, обусловленные неблагоприятной демографической ситуацией - старением населения и увеличением доли населения выше трудоспособного возраста. В базовом варианте прогноза также предполагается дальнейшее замедление китайской экономики под влиянием избыточной долговой нагрузки и перенакопления капитала в инфраструктурном секторе. В то время как потенциал текущей модели роста китайской экономики во многом исчерпан, прогресс в области структурных реформ, направленных на переориентацию экономики на новые источники роста, вероятно, будет ограниченным. В других развивающихся отраслях экономики также ожидается снижение темпов роста в условиях более низких цен на сырьевые товары и ожидаемого ужесточения финансовых условий на глобальных финансовых рынках. Невысокие темпы роста мировой экономики также будут ограничивать рост спроса на энергоносители.

С учетом изменения ситуации на мировых валютных рынках прогнозируется сохранение курса евро к доллару США на уровне 1,18 в течение 2018 - 2020 гг., что соответствует рыночному консенсусу. В базовом сценарии в 2018 г. ожидается ослабление рубля по сравнению с 2017 г. (с 59,4 до 64,7 рублей за доллар США) под воздействием увеличения отрицательного сальдо счета текущих операций, которое будет происходить из-за снижения экспорта в результате падения цен на энергоносители и продолжающегося

роста импорта на фоне восстановления экономики. В 2019 и 2020 гг. ожидается стабилизация рубля в реальном выражении и, соответственно, его ослабление в номинальном выражении темпами, обусловленными дифференциалом инфляции в России и в странах - торговых партнерах. В 2020 г. среднегодовой курс прогнозируется на уровне 68,0 рублей за доллар США. В рамках базового сценария прогнозируется постепенное увеличение темпов роста российской экономики с 2,1% в 2017 г. до 2,3% к 2020 г.

В среднесрочном периоде в части оплаты труда определяющую роль будет играть выполнение в 2018 г. обязательств, закрепленных в указах Президента Российской Федерации, с последующим поддержанием достигнутых соотношений заработных плат отдельных категорий работников бюджетной сферы и дохода от трудовой деятельности в регионах. В результате наибольший рост реальной заработной платы ожидается в 2018 г. (4,1% по базовому варианту) с последующим замедлением (до 1,3 - 1,5% в 2019 - 2020 гг.).

Прогноз уровня инфляции на период 2018 – 2027 г.г. берется из расчета 4,0% в год.

Таблица 3.9 – Прогноз изменения цен на период реализации проекта

	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.
Индекс роста заработной платы по проекту	2,0%	2,5%	3,0%	3,0%
Индексация цен на абонементы	2,0%	2,0%	2,0%	2,0%
Индексация цен на услуги контрагентов	4,0%	4,0%	4,0%	4,0%

Базовые параметры для расчетов:

налог на имущество	2,20%
налог на прибыль	20%
НДС	18%
отчисления во внебюджетные фонды	30 %
инфляция 2018-2027	4,00% в год
Интервал планирования	1 год
Горизонт планирования	5 лет

Валюта расчета рубли
 Ключевая ставка Банка России
 с 23 марта 2018 г. 7,25 %

Рассматриваемый проект требует инвестиций в размере 280 000 тыс.

Для финансирования деятельности предприятие будет использовать следующие источники финансирования:

145 000 тыс. руб.- займы учредителя под 4,83 % годовых (2/3 ставки рефинансирования ЦБ РФ).

100 000 тыс. руб. – кредит банка АО Солидарность под 12 % годовых.

35 000 тыс. руб. - нераспределенная прибыль и накопленная амортизация.

Таблица 3.10 - График предоставления, обслуживания и возврата заемных средств, тыс. руб.

	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.
Займы учредителя	145 000				
Выплаты % по займу	7 008	6 042	5 075	3 383	-
Возврат тела займа		20 000	20 000	35 000	70 000
Кредит банка Солидарность	100 000				
Выплаты % по займу	12 000	9 600	6 000	-	-
Возврат тела займа		20 000	30 000	50 000	

При реализации проекта планируется продажа годовых абонементов, месячных абонементов и оплата разовых посещений центра. На первый год старта продаж заложены конкурентоспособные цены на абонементы (средние цены на аналогичные услуги по г. Тольятти).

Таблица 3.11 – Динамика прогнозных цен на абонементы клуба «Ботек - Велнес» в Тольятти, руб.

	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.
Перевод в базовый индекс	1,000	1,020	1,040.	1,061.	1,082
Годовой абонемент	7 500	7 650	7 803	7 959	8 118
Месячный абонемент	1 500	1 530	1 561	1 592	1 624
Разовое посещение	200	204	208	212	216

Прогноз привлечения клиентов в клуб представлен в таблице 3.11. В первый год реализации проекта основной приток клиентов планируется с открытием термального комплекса и аква - зоны.

Приходная часть состоит из двух частей. Первая часть, которая является основной, выручка от реализации клубных карт или клубных членств. Клубные карты предлагаются двух видов – стандартные без ограничения по времени посещения, и дневные с ограничением по времени посещения. Карты отличаются по стоимости. В зависимости от сезона, спроса, ситуации на рынке, поведения конкурентов стоимость карт может изменяться от месяца к месяцу. Расчет выполняется в постоянных ценах. За константу принимаем средневзвешенную стоимость карты.

Таблица 3.12 – Прогноз притока клиентов в клуб «БОТЕК», чел.

	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.
Покупка годового абонементa	11 600	13 500	14 000	14 500	15 000
Приобретение месячного абонементa	7 750	8 000	8 500	9 000	10 000
Разовое посещение	5 600	5 800	5 900	6 000	6 100

В первый период работы клуба выручка от реализации клубных карт строится только на новых продажах. Через год после активации клубных карт к выручке от продажи новых членств добавляется ещё выручка от продлений клубных карт. Процент продлений в первые годы работы составляет порядка 40%, в последующие годы увеличивается до 50%. Это стабилизирует работу клуба.

Вторая часть выручки – это выручка от реализации дополнительных услуг. Источники выручки указаны в бизнес-плане. Выручка от дополнительных услуг составляет порядка 10% от выручки по клубным картам.

Таблица 3.13 – Прогноз выручки ООО «Ботек – Велнес Тольятти», тыс. руб.

	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.
Реализация клубных карт	99 745	116 698	123 735	131 006	139 331
Реализация дополнительных услуг	9 975	11 670	12 373	13 101	13 933
Итого прогноз продаж	109 720	128 368	136 108	144 107	153 264

Исходя из заложенных в проект затрат на реализацию, цен абонементa и объема привлечения клиентов, рентабельность услуг составит в среднем 90%:

Таблица 3.14 – Расчет себестоимости одной фитнес - услуги по проекту

	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.	в среднем по проекту
Активных абонентов	24 950	27 300	28400	29500	31100	28 250
Зарплате с отчислениями	7 461	9 094	9 321	9 601	9 889	9 073
Амортизационные отчисления	14 317	18 650	18 650	18 650	18 650	17 783
Налог на имущество	5 060	5 595	5 185	4 775	4 365	4 996
Прочие накладные расходы	14 427	15 069	15 671	16 298	16 950	15 683
Себестоимость 1 подключения, руб.	1,65	1,77	1,72	1,67	1,60	1,68
Средняя стоимость абонемента	3,07	3,13	3,19	3,25	3,32	3,19
Рентабельность	85,42%	76,41%	85,57%	94,64%	107,08%	89,69%

Таблица 3.15 – Прогноз финансовых результатов за весь период реализации проекта, тыс. руб.

	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.	ИТОГО за 5 лет
Выручка	109 720	128 368	136 108	144 107	153 264	671 566
Затраты всего, в т.ч.	60 273	64 050	59 903	52 707	49 854	286 786
Зарплата	5 739	6 995	7 170	7 385	7 607	34 896
отчисления во внебюджетные фонды	1 722	2 099	2 151	2 216	2 282	10 469
амортизационные отчисления	14 317	18 650	18 650	18 650	18 650	88 917
налог на имущество	5 060	5 595	5 185	4 775	4 365	24 980
Общепроизводственные расходы	5 764	6 056	6 298	6 550	6 812	31 481
Общехозяйственные расходы	5 756	5 986	6 226	6 475	6 734	31 176
Управленческие и коммерческие расходы	2 220	2 309	2 401	2 497	2 597	12 024
Прочие расходы	687	718	746	776	807	3 734
Проценты по кредитам и займам	19 008	15 642	11 075	3 383	-	49 108
Прибыль до налогообложения	49 447	64 318	76 206	91 400	103 410	384 780
Налог на прибыль	9 889	12 864	15 241	18 280	20 682	76 956
Чистая прибыль	39 557	51 455	60 964	73 120	82 728	307 824

По итогам представленного прогноза можно сделать вывод, что объем выручки за 5 лет реализации проекта составит 671 566 тыс. руб. Совокупные затраты проекта составят 286 786 тыс. руб. Чистая прибыль по проекту за 5 лет

его реализации составит 307 824 тыс. руб. Уровень рентабельности продаж равен 45,8 % (307 824 / 671 566 * 100%). Прогноз денежных потоков по проекту представлен в таблице 3.16:

Таблица 3.16 - Прогноз потоков денежных средств проекта, тыс. руб.

	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.
Операционная деятельность					
Денежный приток:	109 720	128 368	136 108	144 107	153 264
выручка от продаж	109 720	128 368	136 108	144 107	153 264
Денежный отток:	55 846	58 263	56 494	52 337	51 886
текущие затраты	40 896	39 804	36 068	29 282	26 839
Налоги	14 950	18 459	20 426	23 055	25 047
Сальдо операционных потоков	53 874	70 105	79 614	91 770	101 378
Инвестиционная деятельность					
денежный приток:	-	-	-	-	-
денежный отток:	280 000	-	-	-	-
капитальные вложения	249 000	-	-	-	-
приобретение оборудования	31 000				
Сальдо инвестиционных потоков	(280 000)	-	-	-	-
Финансовая деятельность					
денежный приток:	245 000	-	-	-	-
займы учредителя	145 000	-	-	-	-
прочие кредиты и займы	100 000	-	-	-	-
денежный отток:	-	40 000	50 000	85 000	70 000
возврат займов	-	40 000	50 000	85 000	70 000
Сальдо финансовых потоков	245 000	(40 000)	(50 000)	(85 000)	(70 000)
ИТОГО САЛЬДО ДЕНЕЖНЫХ ПОТОКОВ	18 874	30 105	29 614	6 770	31 378
Средства на начало периода	10	18 884	48 989	78 603	85 373
Средства на конец периода	18 884	48 989	78 603	85 373	116 751
Сальдо денежных потоков, нарастающим итогом	18 874	48 979	78 593	85 363	116 741

Финансовая реализуемость проекта рассчитывается в соответствии с Методическими рекомендациями по оценке эффективности инвестиционных проектов, утв. Минэкономки РФ, Минфином РФ и Госстроем РФ от 21 июня 1999 г. N ВК 477.

Таблица 3.17 - Расчет финансовой реализуемости проекта, тыс. руб.

Расчетный период, г.	Совокупный денежный приток	Совокупный денежный отток	Сальдо денежного потока	Проверка финансовой реализуемости
2018 год	354 720	335 846	18 874	$B_1 > 0$
2019 год	128 368	98 263	30 105	$B_2 > 0$
2020 год	136 108	106 494	29 614	$B_3 > 0$
2021 год	144 107	137 337	6 770	$B_4 > 0$
2022 год	153 264	121 886	31 378	$B_5 > 0$
Накопленные денежные потоки	916 566	799 825	116 741	$B_{итог} > 0$

Таким образом, расчеты свидетельствуют о финансовой реализуемости проекта.

3.3 Прогноз эффективности и рисков предлагаемого инвестиционного проекта

Прогноз эффективности проекта проведем по ряду показателей, освещенных в 1 главе работы.

Чистая приведенная стоимость (NPV) – представляет собой сумму дисконтированных показателей совокупного финансового денежного потока от текущей и инвестиционной деятельности, приведенной к текущей дате расчета. Данный показатель отражает размер денежных средств, которые инвестор хочет получить от проекта, после того, как притоки денежных средств окупят его первоначальные инвестиции и текущие денежные оттоки, связанные с реализацией самого проекта. NPV можно также охарактеризовать как объем денежных средств, создаваемых проектом, что обусловлено тем фактом, что на оценку денежных потоков оказывают влияние их временная стоимость и риски.

Коэффициент дисконтирования находим кумулятивным методом, используя для расчетов три составляющие: отраслевой риск и риск проекта, как формы деятельности.

Отраслевой риск для сферы соц. услуг составляет 3,5% (взято из исследований аналитической службы агентства ФИНАМ).

Риск нового проекта в соответствии с рекомендациями Министерства промышленности РФ составляет 5%.

Таким образом, ставка дисконтирования составит:

$$d = 7,25 + 3,5 + 5 = 15,75 \%$$

Таблица 3.18 - Расчет приведенной стоимости проекта, тыс. руб.

Период, лет.	Инвестиции, тыс. руб.	Операционный денежный поток, тыс. руб.	Денежный поток за период, тыс. руб.	Коэффициент дисконтирования	Приведенный денежный поток, тыс. руб.
1	- 280 000	53 874	- 226 126	0,86	- 195 357
2	-	70 105	70 105	0,75	52 325
3	-	79 614	79 614	0,64	51 337
4	-	91 770	91 770	0,56	51 123
5	-	101 378	101 378	0,48	48 791
Чистая приведенная стоимость (NPV)					8 218

Исходя, из принятой ставки дисконтирования чистый приведенный денежный поток составит:

$$NPV = \frac{-226126}{(1+0,1575)^1} + \frac{70105}{(1+0,1575)^2} + \frac{79614}{(1+0,1575)^3} + \frac{91770}{(1+0,1575)^4} + \frac{101378}{(1+0,1575)^5} = 8218$$

Таким образом, чистая приведенная стоимость проекта за 5 лет при ставке дисконтирования 15,75 % составит NPV = 8 218 тыс. руб.

Внутренняя норма доходности (IRR) – это процентная ставка, при которой чистая приведённая стоимость (чистый дисконтированный доход - NPV) равна 0.

NPV рассчитывается на основании потока платежей, дисконтированного к сегодняшнему дню. Показывает максимальную ставку дисконтирования, которую может позволить себе проект.

$$IRR = 18 \%$$

Момент окупаемости проекта также определяется на основании данных в столбце 2 таблицы 3.19. Из него видно, что срок окупаемости лежит внутри шага $m = 4$, так как в конце шага с $m = 3$ сальдо накопленного потока $S_3 < 0$, а аналогичное сальдо в конце шага с $m = 4$, $S_4 \geq 0$.

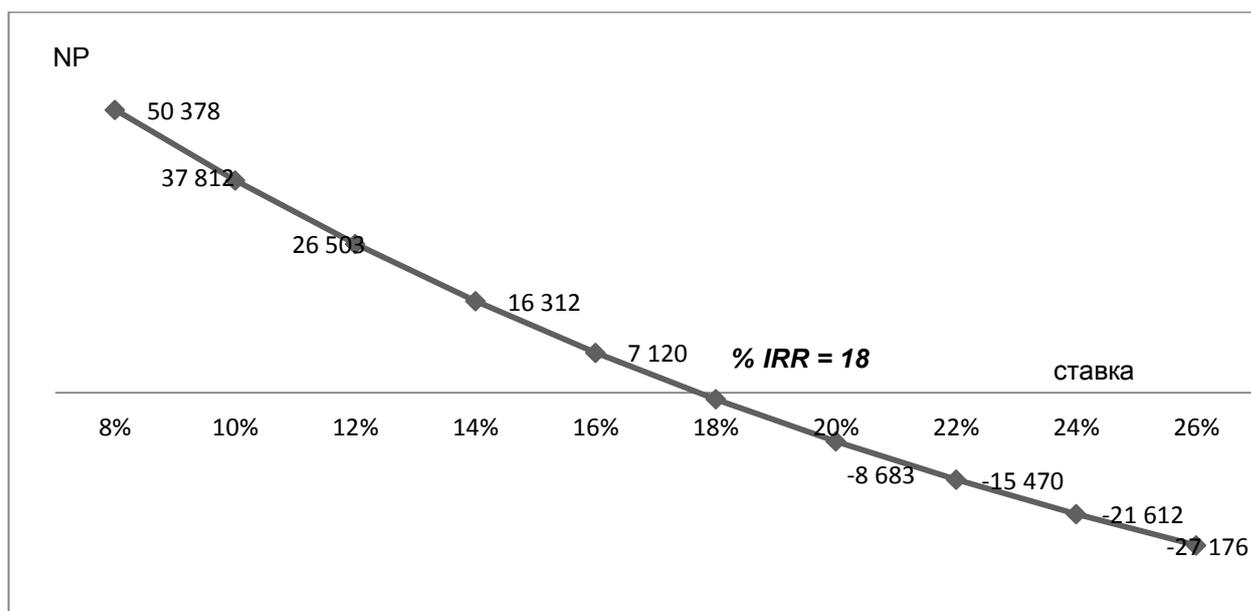


Рисунок 3.2 - Графическая интерпретация внутренней нормы доходности

Для уточнения положения момента окупаемости обычно понимается, что в пределах одного шага (в данном случае шага с $m = 4$) сальдо накопленного потока меняется линейно. Тогда период времени от начала шага до момента окупаемости (выраженный в продолжительности шага расчета) определяется по формуле:

$$PBP = 3 + \frac{|-76407|}{|-76407| + 15363} = 3,83 \text{ года}$$

Срок окупаемости, отсчитанный от начала нулевого шага, составляет 3,83 года.

Таблица 3.19 – Показатели окупаемости проекта

Период, лет.	Накопленный денежный поток	Накопленный дисконтированный денежный поток
1	- 226 126	- 195 357
2	- 156 021	- 143 033
3	- 76 407	- 91 696
4	15 363	- 40 573
5	116 741	8 218

Аналогично рассчитываем дисконтированный срок окупаемости проекта, взяв за основу дисконтированные денежные потоки, представленные в 3 столбце таблицы 3.19.

$$DPBP = 4 + \frac{|-40573|}{|-40573| + 8218} = 4,83$$

Таким образом, накопленный дисконтированный денежный поток окупит инвестиции на пятый год реализации проекта.

Дальнейшим этапом определения эффективности проекта проведем анализ чувствительности, который заключается в оценке влияния изменения исходных параметров проекта на его конечные характеристики - внутреннюю норму прибыли или приведенный денежный поток NPV. Техника проведения анализа чувствительности состоит в изменении выбранных параметров в определенных пределах от - 40% до +40%, при условии, что остальные параметры остаются неизменными. Чем больше диапазон вариации параметров, при котором NPV или норма прибыли остается положительной величиной, тем устойчивее проект.

Анализ чувствительности проекта проведем в таблицах:

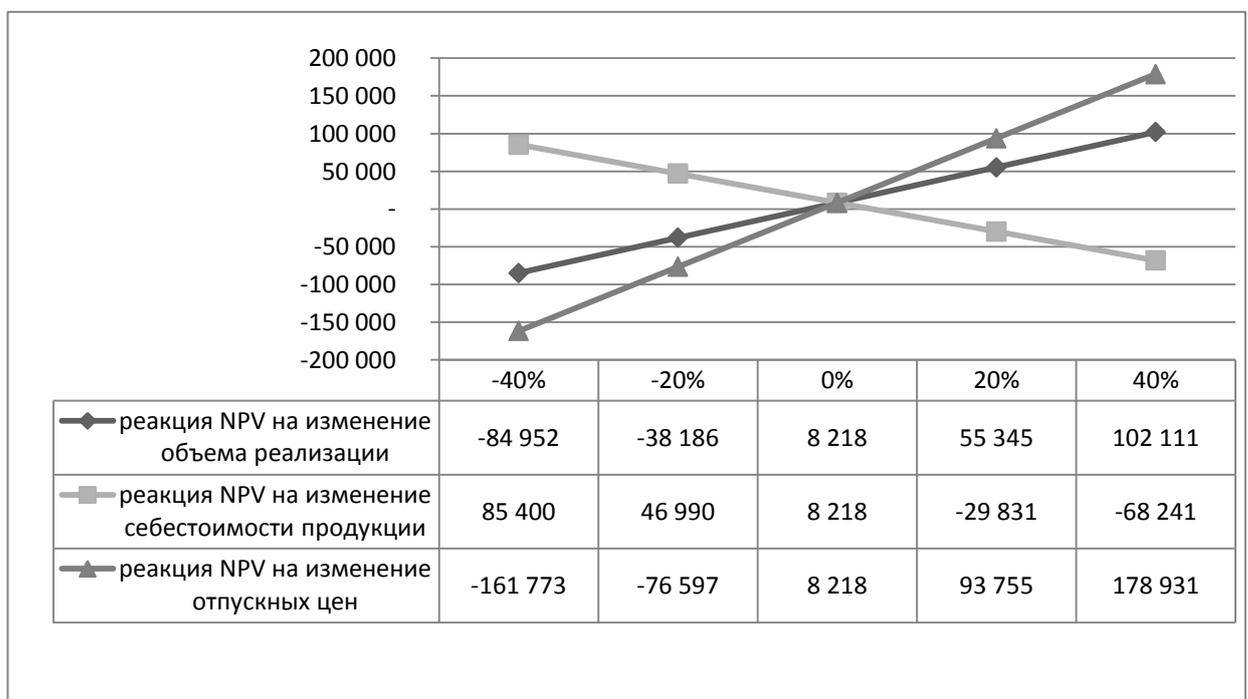


Рисунок 3.3 - Реакция NPV на изменение показателей

Таким образом, на формирование положительного денежного потока наименьшее влияние оказывает изменение объема реализации. Значительный уровень чувствительности приведенная стоимость проявляет к росту

себестоимости продукции и снижению отпускных цен. Увеличение себестоимости единицы продукции на 40 % либо снижение отпускных цен на 40 % приводят к отрицательному NPV.

Таким образом, на величину внутренней нормы рентабельности наименьшее влияние оказывает изменение объема реализации.

Значительный уровень чувствительности приведенная стоимость проявляет к росту себестоимости продукции и снижению отпускных цен. Увеличение себестоимости единицы продукции на 40 % приводит к уменьшению IRR до отрицательных величин.

Анализ проектных рисков может быть подразделен на качественный и количественный.

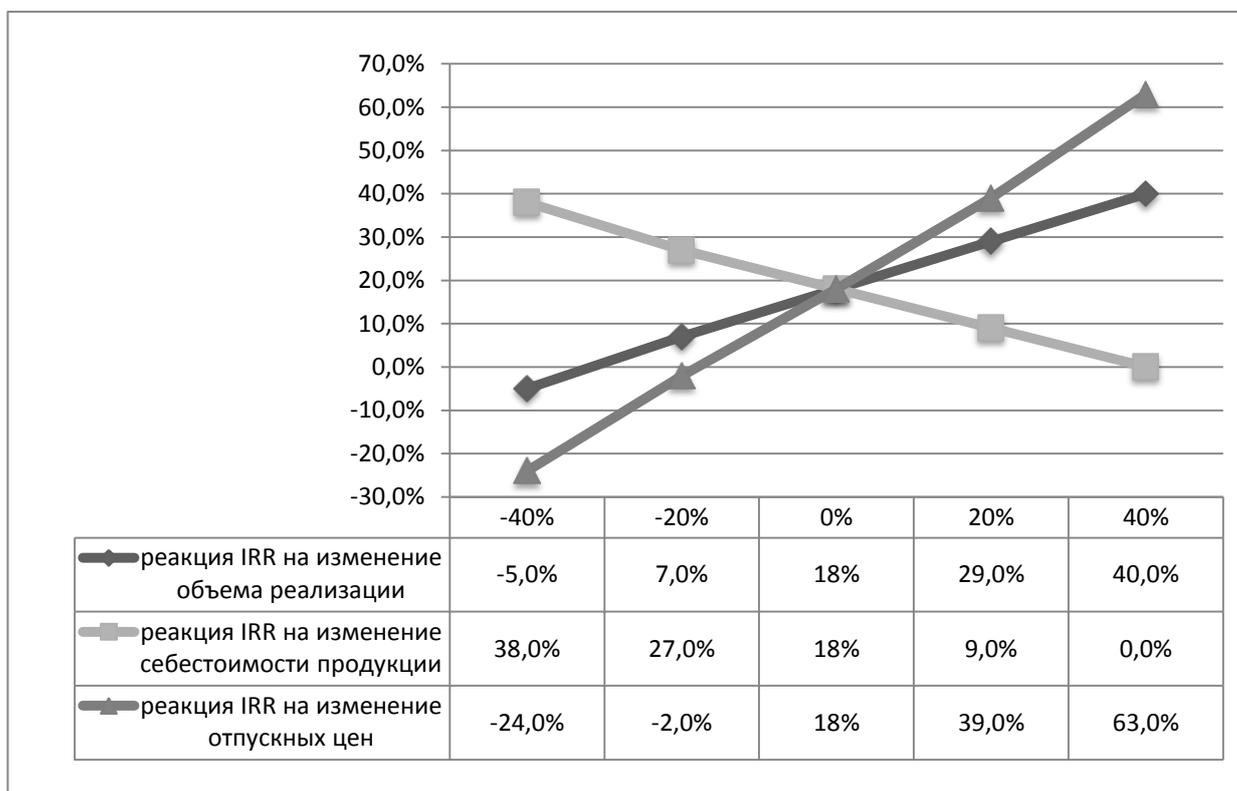


Рисунок 3.4 - Реакция IRR на изменение показателей

Предлагаемый сценарий реализации инвестиционного проекта охватывает несколько достаточно четко выраженных стадий, поэтому качественную оценку рисков целесообразно проводить по стадиям проекта.

Одной из методик качественного анализа рисков, влияющих на реализуемость проекта, является методика посстадийной оценки риска, предложенная Липсицом И.В. и Коссовым В.В.

В данной методике под риском понимается опасность того, что цели, поставленные в проекте, могут быть частично или полностью не достигнуты.

В рассматриваемом инвестиционном проекте выделены следующие периоды и стадии:

1. Подготовительный период
 - 1.1 Капитальные вложения, строительство и ремонт
 - 1.2 Подготовка клуба к открытию
2. Разработка концепции фитнеса и велнеса
 - 2.1 организация работы команды
 - 2.2 запуск и обкатка проекта
3. Реализация и продвижение
4. Финансирование проекта

Посстадийная оценка рисков основана на том, что риски определяются для каждого периода или стадии проекта отдельно, а затем находится суммарный риск по всему проекту.

Таблица 3.20 - Оценка рисков по периодам реализации проекта

Периоды и стадии	Риск
1. Подготовительный период	5,80%
1.1 Капитальные вложения, строительство и ремонт	3,50%
1.2 Подготовка клуба к открытию	2,30%
2. Разработка концепции фитнеса	3,70%
2.1 организация работы команды	1,25%
2.2 запуск и обкатка проекта	2,45%
3. Реализация и продвижение	3,50%
4. Финансирование проекта	2,75%
В целом по проекту	15,75%

Исследуемый инвестиционный проект является индивидуально разработанным, что, по существу, оставляет единственную возможность для оценки значений рисков – экспертную оценку. В качестве экспертов выступали специалисты и руководство ООО «Ботек – Велнес Тольятти».

Таблица 3.21 - Оценка рисков проекта по группам

Группа рисков	Риск
Финансовые и экономические	3,47%
Социально-политические	3,15%
Технологические и маркетинговые	4,41%
Экологические и форс-мажорные	2,36%
Иные	2,36%
В целом по проекту	15,75%

В таблице М.3.22. (Приложение М) приведены основные риски инвестиционного проекта и рекомендуемые меры по их снижению:

- 1) Качественный анализ рисков позволил выделить основные риски проекта и оценить как вероятности их реализации, так и вероятность неудачи проекта при реализации каждого простого риска. Получены оценки снижения рисков проекта, в результате выполненных Инициаторами работ в прединвестиционный период проекта. Оценка риска по проекту в целом составляет 15,75 %, а с учетом выполненных Инициаторами проекта работ – 8,64 %;
- 2) Наибольшую угрозу проекту составляют технологические, маркетинговые и социально-политические группы рисков. Наиболее рискованными являются период поставки и монтажа оборудования и период производства и сбыта (реализации абонементов);
- 3) Наиболее опасными для успешной реализации проекта являются следующие простые риски:
 - негативное изменение политической и экономической ситуации в стране;
 - высокая конкуренция;
 - потеря контроля над Предприятием;
 - отсутствие спроса на услуги Предприятия;
 - перспектива свертывания рынка в краткосрочной или среднесрочной перспективе, сокращение платежеспособного спроса;
 - вмешательство государства или правовых институтов в работу предприятия.

4) Анализ чувствительности показал, что в наибольшей степени показатели эффективности проекта (PI, IRR, NPV) зависят от:

- цены реализации продукции;
- прямых издержек.

В целом результаты анализа чувствительности свидетельствуют о достаточной устойчивости проекта к неблагоприятному изменению рассмотренных факторов.

Заключение

Подводя итоги проделанной работы, отметим, что суть инвестиций заключается в динамической трансформации формы капитала и преобразовании вложений посредством добавленной стоимости капитальных ресурсов. Под предметом вложений, чаще всего, рассматриваются денежные средства, хотя могут быть приняты к рассмотрению и иные активы, в том числе и нематериальные. Под объектом инвестиций, в рамках реализации предпринимательской деятельности, понимаются, прежде всего, объекты предпринимательской деятельности. Целями инвестиций являются выгоды и эффекты, которые в бизнес - среде обретают форму прибыли.

Во второй главе проведен анализ текущей деятельности сети фитнес - клубов Ботек, в том числе на территории г.о. Тольятти. Также рассмотрены и проанализированы предпосылки запуска велнес - клуба в нашем городе. Клуб располагается в 3-х этажном здании в центре Автозаводского района г. Тольятти, принадлежащем на праве собственности ОАО «Дом Мод». Здание площадью 6120 м.кв. расположено по адресу: г. Тольятти, Автозаводской район, ул. Революционная, 13. анализ текущей деятельности оператора сети клубов ООО «Ботек – Велнес Тольятти» позволил сделать ряд важных выводов об устойчивости финансового положения и эффективности финансово-хозяйственной деятельности. В частности, можно отметить, что чистые активы превышают уставный капитал, к тому же они стали больше за анализируемый период. Значение коэффициента обеспеченности собственными оборотными средствами, равное 0,56, можно охарактеризовать как исключительно хорошее, а коэффициент текущей (общей) ликвидности полностью соответствует нормальному значению. Также полностью соответствует нормативному значению коэффициент быстрой (промежуточной) ликвидности и коэффициент абсолютной ликвидности. Чистая прибыль по итогам 2017 года составляет 32 % от совокупной стоимости активов организации. Рост рентабельности продаж (+12 процентных пункта от рентабельности 31,6 % за 2015 год). Следует

отметить положительную динамику собственного капитала относительно общего изменения активов организации, а также упомянуть, что коэффициент покрытия инвестиций полностью соответствует норме (доля собственного капитала и долгосрочных обязательств составляет 95 % от общего капитала организации)

У ООО «Ботек – Велнес Тольятти» наблюдается абсолютная финансовая устойчивость по величине излишка собственных оборотных средств и рост прибыли до процентов к уплате и налогообложения (ЕВИТ) на рубль выручки ООО «Ботек - Велнес Тольятти» составляет +19,7 коп. в 2017 г. к 26,8 коп. с рубля выручки за 2015 год.

Среди положительных показателей финансового положения и результатов деятельности организации можно выделить следующие: коэффициент автономии имеет хорошее значение (0,56), хорошее соотношение активов по степени ликвидности и обязательств по сроку погашения, за последний год получена прибыль от продаж (29386 тыс. руб.), причем наблюдалась положительная динамика по сравнению с предшествующим годом (+1472 тыс. руб.); чистая прибыль за последний год составила 24692 тыс. руб. (+525 тыс. руб. по сравнению с предшествующим годом).

Определяя перспективы нового инвестиционного проекта, во второй главе проекта также оценивалась емкость рынка, объем целевой аудитории на занимаемом рынке, наличие конкурентов. Все эти параметры в инвестиционном проекте анализируются в рамках маркетингового плана. Следует отметить, что клуб «Ботек – Велнес», находится между двух улиц с высоким трафиком: ул. Юбилейная, ул. Революционная и остановками общественного транспорта: автобусы, маршрутные такси (газели). В непосредственной близости располагаются спальные районы и бизнес - центры. Один из фасадов здания выходит на живописный парк. В зоне получасовой ходьбы находятся 24 торгово-офисных центра: один из наиболее посещаемых Торговых центров «Русь на Волге», Многофункциональный торгово-деловой комплекс «Вега», ТЦ «Влада»; 12 бизнес - центров, среди которых деловой

центр «Квадрат», офисный центр «Элбанк», «Линкор», и т.д.; 12 ресторанов; Парк аттракционов «Фанни Парк»; городской автовокзал.

Планируемый объем инвестиций на запуск клуба составит 280 млн. руб. Оператором проекта и последующим управляющим клуба выступает ООО «Ботек – Велнес Тольятти». Активодержателем (с последующей сдачей помещений по договорам аренды) выступает ОАО «Дом мод». Финансирование проекта планируется за счет средств учредителей (займы учредителей и предприятий группы компаний) и банковского кредита.

По итогам представленного прогноза можно сделать вывод, что объем выручки за 5 лет реализации проекта составит 671 566 тыс. руб. Совокупные затраты проекта составят 286 786 тыс. руб. Чистая прибыль по проекту за 5 лет его реализации составит 307 824 тыс. руб. Уровень рентабельности продаж равен 45,8 %.

Чистая приведенная стоимость проекта за 5 лет при ставке дисконтирования 15,75 % составит $NPV = 8\,218$ тыс. руб.

Внутренняя норма доходности IRR проекта равна $IRR = 18$ %. Срок окупаемости, отсчитанный от начала нулевого шага, составляет 3,83 года,

Правильный анализ рисков позволяет выделить основные риски проекта и оценить их вероятность реализации, так как есть вероятность неудачи проекта при реализации каждого простого риска. Были получены оценки снижения рисков проекта, в результате выполненных Инициаторами работ в прединвестиционный период проекта. Оценка риска по проекту в целом составляет 15,75 %, а с учетом выполненных Инициаторами проекта работ – 8,64 %. Наибольшую угрозу проекту составляют технологические, маркетинговые и социально-политические группы рисков. Наиболее рискованными являются период поставки и монтажа оборудования и период производства и сбыта (реализации абонементов).

Угрозой для успешной реализации проекта являются следующие простые риски: негативное изменение политической и экономической ситуации в стране, высокая конкуренция, потеря контроля над Предприятием, отсутствие

спроса на услуги Предприятия, перспектива свертывания рынка в краткосрочной или среднесрочной перспективе, сокращение платежеспособного спроса, вмешательство государства или правовых институтов в работу предприятия.

Анализ чувствительности показал, что в наибольшей степени показатели эффективности проекта (PI, IRR, NPV) зависят от: цены реализации продукции; прямых издержек.

В целом результаты анализа чувствительности свидетельствуют о достаточной устойчивости проекта к неблагоприятному изменению рассмотренных факторов.

Список используемых источников

1. Об инвестиционной деятельности в РФ, осуществляемой в форме капитальных вложений: федеральный закон от 25.02.1999 N 39-ФЗ // Собрание законодательства РФ. – 1999. - № 9. - Ст. 1096
2. Об инвестиционных фондах: федеральный закон от 29.11.2001 N 156-ФЗ // Собрание законодательства РФ. - 03.12.2001. - N 49. - Ст. 4562
3. Об инвестиционной деятельности в РСФСР: закон РСФСР от 26.06.1991 N 1488-1 (ред. от 10.01.2003) // Собрание законодательств РФ – 13.01.2003
4. Об утверждении общедоступных критериев самостоятельной оценки рисков для налогоплательщиков, используемые налоговыми органами в процессе отбора объектов для проведения выездных налоговых проверок: приказ ФНС России от 30.05.2007 № ММ-3-06/333 // СПС Консультант +
5. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов от 21.06.1999 № ВК 477, утверждены Министерством экономики РФ, Министерством финансов РФ, Государственным комитетом РФ по строительной, архитектурной и жилищной политике // СПС Консультант +
6. Абрамс, Р. Бизнес-план на 100%: Стратегия и тактика эффективного бизнеса. 2-е изд. / Р. Абрамс. — М.: Альпина Паблишер, 2015. — 486 с.
7. Алиев, В.С. Практикум по бизнес - планированию с использованием программы Project Expert / В.С. Алиев. - М.: Инфра-М, Форум, 2017. - 893
8. Бизнес-планирование в индустрии гостеприимства / М.В. Виноградова и др. - М.: Дашков и Ко, 2017. - 280 с.
9. Бизнес-планирование. - М.: Вузовский учебник, Инфра-М, 2018. - 304 с.
10. Бизнес-планирование. Шпаргалка. - М.: Окей-книга, 2017. - 970 с.
11. Волков, А. С. Бизнес-планирование / А.С. Волков, А.А. Марченко. - М.: РИОР, Инфра-М, 2017. - 870 с.
12. Гайнутдинов, Э. М. Бизнес - планирование / Э.М. Гайнутдинов, Л.И. Поддерегина. - М.: Вышэйшая школа, 2017. - 208 с.

13. Гарнов, А.П. Экономика предприятия: современное бизнес-планирование: учеб. Пособие / А.П. Гарнов. — М.: ДиС, 2014. — 272 с.
14. Глущенко, И. И. Планирование в управленческом учете / И.И. Глущенко. - Москва: СПб. [и др.] : Питер, 2018. - 510 с.
15. Горемыкин, В. А. Планирование на предприятии / В.А. Горемыкин. - М.: Высшее образование, 2018. - 640 с.
16. Горемыкин, В. А. Планирование на предприятии. Учебник и практикум / В.А. Горемыкин. - М.: Юрайт, 2016. - 858 с.
17. Горемыкин, В.А. Бизнес-план: Методика разработки. 25 реальных образцов бизнес-плана / В.А. Горемыкин. — М.: Ось-89, 2017. — 592 с.
18. Горемыкин, В.А. Планирование на предприятии / В.А. Горемыкин. - М.: Юрайт, 2018. - 509 с.
19. Жариков, В. Д. Основы бизнес - планирования в организации. Учебное пособие / В.Д. Жариков, В.В. Жариков, В.В. Безпалов. - М.: КноРус, 2016. - 200 с.
20. Зелль, Аксель Бизнес-план. Инвестиции и финансирование, планирование и оценка проектов / Аксель Зелль. - М.: Ось-89, 2015. - 240 с.
21. Карминский, А. М. Информационно-аналитическая составляющая бизнеса / А.М. Карминский. - М.: Финансы и статистика, 2017. - 272 с.
22. Кренер, С. Планета МВА. Бизнес - школы: взгляд изнутри / С. Кренер, Д. Дирлова. — М.: Олимп-Бизнес, 2013. — 256 с.
23. Логинова, Н. А. Планирование на предприятии транспорта / Н.А. Логинова. - М.: ИНФРА-М, 2015. - 320 с.
24. Лопарева, А. М. Бизнес-планирование / А.М. Лопарева. - М.: Форум, 2015. - 176 с.
25. Минько, Э. В. Методы прогнозирования и исследования операций / Э.В. Минько, А.Э. Минько. - М.: Финансы и статистика, Инфра-М, 2016. - 480 с.
26. Морошкин, В. А. Бизнес - планирование / В.А. Морошкин, В.П. Буров. - М.: Форум, 2016. - 288 с.

27. Одинцова, Л. А. Планирование на предприятии / Л.А. Одинцова. - М.: Академия, 2017. - 272 с.
28. Орлова, Е. Р. Бизнес - план. Методика составления и анализ типовых ошибок / Е.Р. Орлова. - М.: Омега-Л, 2015. - 160 с.
29. Орлова, П.И. Бизнес-планирование: Учебник / П.И. Орлова. — М.: Дашков и К, 2013. — 284 с.
30. Панибратов, Ю. П. Муниципальное управление и социальное планирование в строительстве / Ю.П. Панибратов, А.Н. Ларионов, Ю.В. Иванова. - М.: Academia, 2017. - 256 с.
31. Планирование деятельности на предприятии. - М.: Юрайт, 2015. - 352 с.
32. Планирование на предприятии. Шпаргалка. - М.: РИОР, 2017. - 144 с.
33. Романова, М. В. Бизнес - планирование. Учебное пособие / М.В. Романова. - М.: Инфра-М, Форум, 2015. - 240 с.
34. Севастьянова, С. А. Региональное планирование развития туризма и гостиничного хозяйства / С.А. Севастьянова. - М.: КноРус, 2016. - 256 с.
35. Слинков, В. Н. Стратегическое планирование на основе сбалансированной системы показателей. Стратегический контроль. Практические рекомендации / В.Н. Слинков. - М.: Дакор, КНТ, 2018. - 384 с.
36. Феликс, Шарков Массовые коммуникации и медиапланирование / Шарков Феликс. - М.: Альфа-пресс, 2016. - 260 с.
37. Экономика, анализ и планирование на предприятии торговли / Под редакцией А.Н. Соломатина. - М.: Питер, 2018. - 560 с.
38. Sophie Sfez . Toward a Framework for Resource Efficiency Evaluation in Industry: Recommendations for Research and Innovation Projects / Sophie Sfez, Jo Dewul // Resources. – 2017.- 6 (1). – p. 5-35.
39. Henny Romijn. Economic and Social Sustainability Performance of Jatropha Projects: Results from Field Surveys in Mozambique, Tanzania and Mali / Henny Romijn, Sanne Heijnen // Sustainability.- 2014. – 6 (9). – p. 31-76.

40. Rambaud S. C. Assessing the Option to Abandon an Investment Project by the Binomial Options Pricing Model / Rambaud S. C., Pérez A. S // *Advances in Decision Sciences*. 2016. – p. 36-42.
41. Li. J. Risk Identification and Assessment in PPP Infrastructure Projects using Fuzzy Analytical Hierarchy Process and Life-Cycle Methodology / Li. J., Zo. P. // *Australasian Journal of Construction Economics and Building*. – 2012. – 8 (1). – p. 34-48.
42. Shen. L. Improving Sustainability Performance for Public-Private-Partnership (PPP) Projects / Shen. L., Vivian W.Y. Tam // *Sustainability*.- 2016. – 8 (3). – p. 289.

Приложение А
(обязательное)

Бухгалтерский баланс
на 31 декабря 2017 г.

Организация ООО «Ботек-Велнес Тольятти» по ОКПО
Идентификационный номер налогоплательщика _____ ИНН
Вид экономической деятельности Деятельность физкультурно-оздоровительная по ОКВЭД
Организационно-правовая форма/форма собственности Общества с ограниченной ответственностью / Частная собственность по ОКОПФ/ОКФС
Единица измерения: тыс. руб. по ОКЕИ
Местонахождение (адрес) 445029, Самарская обл., Тольятти г., Революционная ул., д. 13

Коды		
0710001		
2	3	2018
09359205		
6321296865		
96.04		
65	16	
384		

Пояснения	Наименование показателя	На <u>31 декабря</u> <u>20 17</u> г.	На 31 декабря <u>20 16</u> г.	На 31 декабря <u>20 15</u> г.
	АКТИВ			
	I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
	Нематериальные активы	-	-	1
	Результаты исследований и разработок	-	-	-
	Нематериальные поисковые активы	-	-	-
	Материальные поисковые активы	-	-	-
	Основные средства	79	181	400
	Доходные вложения в материальные ценности	-	-	-
	Финансовые вложения	-	-	-
	Отложенные налоговые активы	-	-	-
	Прочие внеоборотные активы	-	-	-
	Итого по разделу I	79	181	401
	II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
	Запасы	178	84	136
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	-	-	-
	Дебиторская задолженность	7 165	1 420	2 162
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	100 828	42 208	12 750
	Денежные средства и денежные эквиваленты	383	352	208
	Прочие оборотные активы	-	-	-
	Итого по разделу II	108 554	44 064	15 256
	БАЛАНС	108 633	44 245	15 657

Продолжение приложения А

Пояснение	Наименование показателя	31	На 31 декабря	На 31 декабря
		На	20 17 г.	20 16 г.
	ПАССИВ			
	III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ			
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	10	10	10
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	-	-	-
	Переоценка внеоборотных активов	-	-	-
	Добавочный капитал (без переоценки)	-	-	-
	Резервный капитал	-	-	-
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	60 832	36 140	11 973
	Итого по разделу III	60 842	36 150	11 983
	IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
	Заемные средства	42 881	-	-
	Отложенные налоговые обязательства	-	-	-
	Оценочные обязательства	-	-	-
	Прочие обязательства	-	-	-
	Итого по разделу IV	42 881	-	-
	V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
	Заемные средства	-	-	-
	Кредиторская задолженность	4 910	8 095	3 674
	Доходы будущих периодов	-	-	-
	Оценочные обязательства	-	-	-
	Прочие обязательства	-	-	-
	Итого по разделу V	4 910	8 095	3 674
	БАЛАНС	108 633	44 245	15 657

Приложение Б
(обязательное)

Отчет о финансовых результатах
за _____ 20 17 г.

Организация ООО «Ботек-Велнес Тольятти» по ОКПО
Идентификационный номер налогоплательщика _____ ИНН
Вид экономической деятельности Деятельность физкультурно-оздоровительная по ОКВЭД
Организационно-правовая форма/форма собственности Общества с ограниченной ответственностью / Частная собственность по ОКОПФ/ОКФС
Единица измерения: тыс. руб. по ОКЕИ

Дата (число, месяц, год)
Форма по ОКУД

Коды		
0710002		
2	3	2018
09359205		
6321296865		
96.04		
65		16
384		

Пояснения	Наименование показателя	За 12 месяцев	За 12 месяцев
		20 17 г.	20 16 г.
	Выручка	67 371	70 004
	Себестоимость продаж	(-)	(-)
	Валовая прибыль (убыток)	67 371	70 004
	Коммерческие расходы	(-)	(-)
	Управленческие расходы	(37 985)	(42 090)
	Прибыль (убыток) от продаж	29 386	27 914
	Доходы от участия в других организациях	-	-
	Проценты к получению	5 369	-
	Проценты к уплате	(4 924)	(-)
	Прочие доходы	1 002	1 584
	Прочие расходы	(4 411)	(4 116)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	26 422	25 382
	Текущий налог на прибыль	(1 730)	(1 215)
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	-	-
	Изменение отложенных налоговых обязательств	-	-
	Изменение отложенных налоговых активов	-	-
	Прочее	-	-
	Чистая прибыль (убыток)	24 692	24 167

Бухгалтерский баланс
на 31 декабря 2016 г.

Организация ООО «Ботек-Велнес Тольятти» по ОКПО
Идентификационный номер налогоплательщика _____ ИНН
Вид экономической деятельности Деятельность физкультурно-оздоровительная по ОКВЭД
Организационно-правовая форма/форма собственности Общества с ограниченной ответственностью / Частная собственность по ОКОПФ/ОКФС
Единица измерения: тыс. руб. по ОКЕИ
Местонахождение (адрес) 445029, Самарская обл., Тольятти г., Революционная ул., д. 13

Коды		
0710001		
2	3	2018
09359205		
6321296865		
96.04		
65	16	
384		

Пояснения	Наименование показателя	На <u>31 декабря</u> <u>20 16</u> г.	На <u>31 декабря</u> <u>20 15</u> г.	На <u>31 декабря</u> <u>20 14</u> г.
	АКТИВ			
	I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
	Нематериальные активы	-	1	5
	Результаты исследований и разработок	-	-	-
	Нематериальные поисковые активы	-	-	-
	Материальные поисковые активы	-	-	-
	Основные средства	181	400	481
	Доходные вложения в материальные ценности	-	-	-
	Финансовые вложения	-	-	-
	Отложенные налоговые активы	-	-	-
	Прочие внеоборотные активы	-	-	-
	Итого по разделу I	181	401	486
	II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ			
	Запасы	84	136	44
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	-	-	-
	Дебиторская задолженность	1 420	2 162	1 836
	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	42 208	12 750	4 250
	Денежные средства и денежные эквиваленты	352	208	153
	Прочие оборотные активы	-	-	-
	Итого по разделу II	44 064	15 256	6 283
	БАЛАНС	44 245	15 657	6 769

Окончание приложения В

Пояснение	Наименование показателя	31	На 31 декабря	На 31 декабря
		На	20 16 г.	20 15 г.
	ПАССИВ			
	III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ			
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	10	10	10
	Собственные акции, выкупленные у акционеров	-	-	-
	Переоценка внеоборотных активов	-	-	-
	Добавочный капитал (без переоценки)	-	-	-
	Резервный капитал	-	-	-
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	36 140	11 973	(4 257)
	Итого по разделу III	36 150	11 983	(4 247)
	IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
	Заемные средства	-	-	-
	Отложенные налоговые обязательства	-	-	-
	Оценочные обязательства	-	-	-
	Прочие обязательства	-	-	-
	Итого по разделу IV	-	-	-
	V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА			
	Заемные средства	-	-	-
	Кредиторская задолженность	8 095	3 674	11 016
	Доходы будущих периодов	-	-	-
	Оценочные обязательства	-	-	-
	Прочие обязательства	-	-	-
	Итого по разделу V	8 095	3 674	11 016
	БАЛАНС	44 245	15 657	6 769

Приложение Г
(обязательное)

Отчет о финансовых результатах

за _____ 20 16 г.

Организация _____ ООО «Ботек-Велнес Тольятти» _____ по ОКПО
Идентификационный номер налогоплательщика _____ ИНН
Вид экономической деятельности _____ Деятельность физкультурно-оздоровительная _____ по ОКВЭД
Организационно-правовая форма/форма собственности _____ Общества с _____ по ОКОПФ/ОКФС
ограниченной ответственностью / Частная собственность
Единица измерения: тыс. руб. _____ по ОКЕИ

Коды		
0710002		
2	3	2018
09359205		
6321296865		
96.04		
65	16	
384		

Пояснения	Наименование показателя	За 12 месяцев	За 12 месяцев
		20 16 г.	20 15 г.
	Выручка	70 004	68 235
	Себестоимость продаж	(-)	(-)
	Валовая прибыль (убыток)	70 004	68 235
	Коммерческие расходы	(-)	(-)
	Управленческие расходы	(42 090)	(46 657)
	Прибыль (убыток) от продаж	27 914	21 578
	Доходы от участия в других организациях	-	-
	Проценты к получению	-	-
	Проценты к уплате	(-)	(-)
	Прочие доходы	1 584	-
	Прочие расходы	(4 116)	(3 302)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	25 382	18 276
	Текущий налог на прибыль	(1 215)	(2 047)
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	-	-
	Изменение отложенных налоговых обязательств	-	-
	Изменение отложенных налоговых активов	-	-
	Прочее	-	-
	Чистая прибыль (убыток)	24 167	16 229

Приложение Д

(справочное)

Таблица 3.3 - График формирования сумм амортизационных отчислений по инвестиционному проекту, тыс. руб.

	2018 год			
	1 кв-л	2 кв-л	3 кв-л	4 кв-л
1	2	3	4	5
Покупка здания	875	1 313	1 313	1 313
Ремонт и перепланировка помещений*	-	563	563	563
Создание термального комплекса	-	433	650	650
Создание аква-зоны	-	-	588	588
Закупка тренажеров и оборудования	310	1 498	1 550	1 550
ВСЕГО	1 185	3 807	4 663	4 663
	2019 год			
	1 кв-л	2 кв-л	3 кв-л	4 кв-л
Покупка здания	1 313	1 313	1 313	1 313
Ремонт и перепланировка помещений*	563	563	563	563
Создание термального комплекса	650	650	650	650
Создание аква-зоны	588	588	588	588
Закупка тренажеров и оборудования	1 550	1 550	1 550	1 550
ВСЕГО	4 663	4 663	4 663	4 663
	2020 год			
	1 кв-л	2 кв-л	3 кв-л	4 кв-л
Покупка здания	1 313	1 313	1 313	1 313
Ремонт и перепланировка помещений*	563	563	563	563
Создание термального комплекса	650	650	650	650
Создание аква-зоны	588	588	588	588
Закупка тренажеров и оборудования	1 550	1 550	1 550	1 550
ВСЕГО	4 663	4 663	4 663	4 663
	2021 год			
	1 кв-л	2 кв-л	3 кв-л	4 кв-л
Покупка здания	1 313	1 313	1 313	1 313
Ремонт и перепланировка помещений*	563	563	563	563
Создание термального комплекса	650	650	650	650
Создание аква-зоны	588	588	588	588
Закупка тренажеров и оборудования	1 550	1 550	1 550	1 550
ВСЕГО	4 663	4 663	4 663	4 663
	2022 год			
	1 кв-л	2 кв-л	3 кв-л	4 кв-л
Покупка здания	1 313	1 313	1 313	1 313
Ремонт и перепланировка помещений*	563	563	563	563
Создание термального комплекса	650	650	650	650
Создание аква-зоны	588	588	588	588
Закупка тренажеров и оборудования	1 550	1 550	1 550	1 550
ВСЕГО	4 663	4 663	4 663	4 663

Таблица 3.4 - Структура персонала ООО «Ботек-Велнес Тольятти»

Должность	Кол-во, шт. ед.	Зарботная плата, руб.	фонд заработной платы, руб.	отчисления во внебюджетные фонды, руб.	Итого затраты на оплату труда в месяц, руб.
Директор по оперативной деятельности	1	40 000	40 000	12 000	52 000
Главный бухгалтер	1	40 000	40 000	12 000	52 000
Бухгалтер	1	17 500	17 500	5 250	22 750
Менеджер по рекламе	1	20 000	20 000	6 000	26 000
Менеджер детского фитнеса	1	15 000	15 000	4 500	19 500
Инструктор детского фитнеса	3	8 000	24 000	7 200	31 200
Менеджер фитнеса	1	23 000	23 000	6 900	29 900
Инструктор групповых программ 1 кат.	4	10 000	40 000	12 000	52 000
Инструктор групповых программ	2	8 000	16 000	4 800	20 800
Администратор тренажерного зала	1	7 500	7 500	2 250	9 750
Координатор отдела продаж	1	11 500	11 500	3 450	14 950
Менеджер отдела продаж	4	8 000	32 000	9 600	41 600
Менеджер рецепции	1	15 000	15 000	4 500	19 500
Администратор рецепции	9	8 000	72 000	21 600	93 600
Менеджер термального комплекса	1	15 000	15 000	4 500	19 500
Администратор термального комплекса	5	8 000	40 000	12 000	52 000
Старший специалист по техническому сопровождению	1	20 000	20 000	6 000	26 000
Специалист по техническому сопровождению	4	15 000	60 000	18 000	78 000
Электрик	1	35 000	35 000	10 500	45 500
Техник по вентиляции и отоплению	1	20 000	20 000	6 000	26 000
Гардеробщик	1	8 000	8 000	2 400	10 400
ИТОГО:	45		571 500	171 450	742 950

Таблица 3.5 - График приема на работу персонала по проекту ООО «Ботек-Велнес Тольятти» в 1 год реализации

	1 м.	2 м.	3 м.	4 м.	5 м.	6 м.	7 м.	8 м.	9 м.	10 м.	11 м.	12 м.
Директор по оперативной деятельности	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Главный бухгалтер	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Бухгалтер	-	-	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Менеджер по рекламе	-	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Менеджер детского фитнеса	-	-	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Инструктор детского фитнеса	-	-	1	1	1	1	3	3	3	3	3	3
Менеджер фитнеса	-	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Инструктор групповых программ 1 кат.	-	1	2	2	2	2	4	4	4	4	4	4
Инструктор групповых программ	-	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
Администратор тренажерного зала	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Координатор отдела продаж	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Менеджер отдела продаж	-	1	2	2	2	4	4	4	4	4	4	4
Менеджер рецепции	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Администратор рецепции	-	2	2	2	4	6	9	9	9	9	9	9
Менеджер термального комплекса	-	-	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Администратор термального комплекса	-	-	1	2	4	5	5	5	5	5	5	5
Старший специалист по техническому сопровождению	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Специалист по техническому сопровождению	-	1	2	4	4	4	4	4	4	4	4	4
Электрик	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Техник по вентиляции и отоплению	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Гардеробщик	-	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
ИТОГО:	8	17	26	29	33	38	45	45	45	45	45	45

Таблица 3.6 - График формирования фонда оплаты труда и отчислений во внебюджетные фонды по проекту ООО «Ботек-Велнес Тольятти», тыс. руб.

Перевод инфляции в базовый индекс 1 года	1	1,020	1,046	1,077	1,109
	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.
Директор по оперативной деятельности	480	490	502	517	532
Главный бухгалтер	480	490	502	517	532
Бухгалтер	175	214	220	226	233
Менеджер по рекламе	220	245	251	258	266
Менеджер детского фитнеса	150	184	188	194	200
Инструктор детского фитнеса	176	294	301	310	319
Менеджер фитнеса	253	282	289	297	306
Инструктор групповых программ 1 кат.	330	490	502	517	532
Инструктор групповых программ	168	196	201	207	213
Администратор тренажерного зала	90	92	94	97	100
Координатор отдела продаж	138	141	144	149	153
Менеджер отдела продаж	280	392	401	414	426
Менеджер рецепции	180	184	188	194	200
Администратор рецепции	560	881	903	930	958
Менеджер термального комплекса	150	184	188	194	200
Администратор термального комплекса	336	490	502	517	532
Старший специалист по техническому сопровождению	240	245	251	258	266
Специалист по техническому сопровождению	585	734	753	775	799
Электрик	420	428	439	452	466
Техник по вентиляции и отоплению	240	245	251	258	266
Гардеробщик	88	98	100	103	106
ИТОГО	5 739	6 995	7 170	7 385	7 607
Отчисления во внебюджетные фонды	1 722	2 099	2 151	2 216	2 282

Таблица 3.7 - Динамика прогнозных расходов ООО «Ботек-Велнес Тольятти» при реализации проекта, тыс. руб.

перевод в базовый индекс	1,00	1,04	1,08	1,12	1,17
	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.
Общепроизводственные расходы	5 764	6 056	6 298	6 550	6 812
поддержание тех/состояния клуба (материалы)	147	153	159	165	172
расходы по гарантийному ремонту и обслуживанию	371	386	401	417	434
ремонт и ТО оборудования	327	340	353	368	382
химия в бассейн	156	390	406	422	439
термальный комплекс	190	297	309	321	334
аренда оборудования	574	265	276	287	298
дератизация, дезинфекция	128	200	208	216	224
клининговые услуги	2 995	3 115	3 239	3 369	3 504
косметика для солярия, сопутствующие товары	300	312	324	337	351
праздники в клубе	576	599	623	648	674
общехозяйственные расходы	5 756	5 986	6 226	6 475	6 734
охрана помещения	1 080	1 123	1 168	1 215	1 263
такси, ГСМ для сотрудников	145	150	156	163	169
туалетная бумага	48	50	52	54	56
форма для сотрудников	168	175	182	189	197
хозрасходы	367	382	397	413	430
чай, сахар, снеки для продажи	816	849	883	918	955
аренда офисных и торговых помещений	3 132	3 257	3 388	3 523	3 664
бахилы	47	49	51	53	55
вода питьевая	336	349	363	378	393
канцтовары	92	96	100	104	108
коммунальные затраты	576	599	623	648	674
управленческие и коммерческие расходы	2 220	2 309	2 401	2 497	2 597
представительские расходы	420	437	454	472	491
расходы на рекламу	1 800	1 872	1 947	2 025	2 106
прочие расходы	687	718	746	776	807
Итого накладные расходы	14 427	15 069	15 671	16 298	16 950

Таблица 3.22 - Меры по снижению рисков

Простой риск	Возможный уровень снижения риска W_i	Меры предупреждения рисков и снижения последствий их реализации
1	2	3
Негативное изменение политической ситуации в стране	1,20%	Мониторинг и прогнозирование развития экономической и политической ситуации в РФ. Оптимизация схем финансирования
Негативное изменение экономической ситуации в стране	1,20%	Мониторинг и прогнозирование развития экономической и политической ситуации в РФ. Оптимизация схем финансирования
Высокая конкуренция	1,00%	Внедрение гибких технологических схем оказания услуг, позволяющих оперативно адаптироваться к изменению ситуации на рынке. Развитие обособленного маркетингового подразделения в организации
Отсутствие спроса на услуги Предприятия	0,80%	Мониторинг рынка. Совершенствование функционирования маркетинговых подразделений предприятия
Противодействие со стороны представителей органов власти	0,72%	Создание на предприятии и компетентной юридической службы. Установление партнерских отношений с органами госвласти
Недостаточность опыта Инициаторов проекта для его реализации	0,61%	Привлечение для реализации проекта опытных менеджеров и консультантов.
Простой риск	Возможный уровень снижения риска W_i	Меры предупреждения рисков и снижения последствий их реализации
Перспектива свертывания рынка в краткосрочной или среднесрочной перспективе, сокращение платежеспособного спроса	0,61%	Внедрение гибких технологических схем развития. Совершенствование функционирования маркетинговых подразделений предприятия. Мониторинг рынка
Нереализуемая (неработоспособная) идея проекта	0,61%	Дополнительная проработка идеи проекта. Тщательный подбор консультантов.
Вмешательство государства или правовых институтов	0,63%	Оптимизация схем финансирования. Создание на предприятии компетентной юридической службы. Установление партнерских отношений с органами

		государственной власти.
--	--	-------------------------

Продолжение приложения М

1	2	3
Противоправные действия против Предприятия, попадание под влияние криминальных структур	0,52%	Максимальная информационная открытость проекта, максимальное использование легальных схем, в том числе финансирования и сбыта при реализации проекта. Тщательный подбор контрагентов и партнеров.
Отсутствие квалифицированных специалистов	0,42%	Поиск и привлечение необходимых специалистов, в том числе по всей стране. Разработка программы по целевой подготовке специалистов.
Недостаточность собственных денежных средств Инициаторов для финансирования проекта	0,41%	Использование различных схем привлечения финансовых ресурсов, в том числе заемных и долевых. Поиск инвесторов и кредиторов.
Невозможность обеспечить прибыльную работу Предприятия в конкретных экономических условиях	0,43%	Дополнительная проработка идеи проекта и концепции ее реализации, разработка финансовой модели проекта. Тщательный подбор консультантов.
Отсутствие финансовых средств для закупки и монтажа оборудования	0,42%	Использование различных схем привлечения финансовых ресурсов, в том числе заемных и долевых. Поиск инвесторов и кредиторов.
Крупные аварии, пожары	0,31%	Совершенствование системы обеспечения безопасности и контроля строительства, производства, хранения и транспортировки сырья и готовой продукции, использование различных схем страхования рисков.
Противодействие конкурентов	0,17%	Разработка собственных брендов, оптимизация технологии производства – выявление и формирование конкурентных преимуществ Предприятия.
Рост стоимости ресурсов на рынке капитала	0,14%	Использование различных схем привлечения финансовых ресурсов, в том числе заемных и долевых. Поиск инвесторов и кредиторов. Разработка альтернативных вариантов финансирования, в том числе за счет эмитирования корпоративных облигаций.
Стихийные бедствия	0,10%	Совершенствование и оптимизация системы обеспечения безопасности и контроля строительства, производства, хранения и транспортировки сырья и готовой продукции, использование различных схем страхования рисков.
Энергетические проблемы	0,06%	Внедрение энергосберегающих технологий. Поиск альтернативных вариантов обеспечения клуба энергией.

Окончание приложения М

1	2	3
Противодействие со стороны общественных организаций	0,06%	Использование средств массовой информации для создания благоприятного образа Предприятия
Невыполнение обязательств кредиторами или инвесторами	0,05%	Привлечение различных инвесторов и кредиторов. Оптимизация схем финансирования и совершенствование договорных отношений.
Неплатежеспособность потребителей	0,04%	Мониторинг рынка. Выход на новые рынки. Внедрение в производство технологических схем, позволяющих оперативно адаптироваться к изменению ситуации на рынке. Совершенствование функционирования маркетинговых подразделений предприятия.