

## Содержание:

# ВВЕДЕНИЕ

Основной целью предпринимательской деятельности является получение прибыли, так как именно прибыль служит главным источником расширенного воспроизводства, роста доходов предприятия и его собственников.

**Актуальность темы** работы обусловлена тем, что инвестиции являются основой для осуществления политики расширенного воспроизводства, ускорения научно-технического прогресса, улучшения качества и обеспечения конкурентоспособности отечественной продукции, создания необходимой сырьевой базы промышленности, развития социальной сферы. Инвестиции необходимы для обеспечения нормального функционирования предприятия, стабильного финансового состояния и максимизации прибыли хозяйствующего субъекта. Без инвестиций невозможны обеспечение конкурентоспособности выпускаемых товаров и оказываемые услуги, преодоление последствий морального и физического износа основных фондов, приобретение ценных бумаг и вложение средств в активы других предприятий.

Любой коммерческий инвестиционный проект должен быть экономически эффективен. В связи с этим актуальным является изучение методов и подходов к оценке инвестиционных проектов.

**Целью курсовой работы** является разработка инвестиционного проекта для ООО «ЭКСТРИМ-Р» и оценка его экономической эффективности.

В связи с поставленной целью **задачами работы** являются:

- исследовать понятие инвестиций и инвестиционного проекта;
- рассмотреть показатели и методы оценки эффективности проекта;
- представить краткую характеристику ООО «ЭКСПЕРТ-Р» и провести анализ основных финансовых результатов его деятельности;
- представить концепцию проекта по развитию исследуемого предприятия;
- оценить затраты по реализации проекта;
- рассчитать экономическую эффективность проекта.

**Объектом исследования** является ООО «ЭКСПЕРТ-Р».

**Предметом исследования** являются методы оценки проекта.

**Научно-методической основой работы** являются труды российских и зарубежных ученых: В. Барда, В. Бочарова, Б.Кузнецова, П. А. Самуэльсона, В. Д. Нордхауса и др. Также были использованы нормативные документы: методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов; Федеральный закон «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений».

В работе были использованы **методы** экономического и финансового анализа, графические методы исследования.

## **ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА**

### **1.1. Понятие инвестиций и инвестиционного проекта**

Эффективная деятельность предприятия в долгосрочной перспективе, обеспечение высоких темпов роста и повышение конкурентоспособности в условиях рыночной экономики в значительной мере зависят и определяются уровнем инвестиционной активности и диапазоном инвестиционной деятельности организации, характеризующимся разнообразием ее инвестиционных проектов. Из этого посыла следует, что объем и рост инвестиций обуславливают размер национального дохода посредством увеличения реального объема выпуска продукции, оказания услуг и наращивания капитала.

Что касается самого понятия «инвестиции», то его однозначного определения в научной литературе не сложилось. В настоящее время существует множество, некоторые из них представлены в табл. 1.

## Таблица 1

### Определения понятия «инвестиции»

Автор	Определение понятия инвестиции
<b>1</b>	<b>2</b>
П. Самуэльсон <a href="#">[1]</a>	Инвестиции — это капиталовложения, сформированные путем отказа от сегодняшнего потребления с целью увеличения выпуска в будущем. Они включают вложения в материальный капитал (инфраструктуру, оборудование и запасы) и нематериальный капитал (образование или «человеческий капитал», исследования и разработки, а также здоровье)
Дж. Кейнс <a href="#">[2]</a>	Инвестиции — это часть дохода за данный период, которая не была использована для потребления, текущий прирост ценностей капитального имущества в результате производительной деятельности данного периода.
В. Бард <a href="#">[3]</a>	Инвестиции — это вложения в основной капитал (основные средства производства), в запасы, а также в другие экономические объекты и процессы, требующие отвлечения материальных и денежных средств на продолжительное время

Продолжение таблицы 1

<b>1</b>	<b>2</b>
Б. Райзберг <a href="#">[4]</a>	Инвестиции — это долгосрочные вложения реальных и финансовых ресурсов в проекты, осуществление которых приводит к приросту реального богатства в материально-вещественной или информационной форме

Г. Подшиваленко [5] Инвестиции — это динамический процесс смены форм капитала, последовательного преобразования первоначальных ресурсов и ценностей в инвестиционные затраты и превращение вложенных средств в прирост капитальной стоимости в форме дохода или социального эффекта

В. В. Бочаров [6] Инвестиции — это вложение капитала в любой вид бизнеса с целью его последующего увеличения

Так, П. Самуэльсон концентрирует внимание лишь на производительном характере инвестиций, характеризуя их как ресурс увеличения выпуска продукции [7]. Речь в данном случае не идет о финансовых инвестициях, что сужает смысловое содержание данного понятия.

Более широко рассматривает инвестиции Дж. Кейнс, который выделяет две стороны инвестиций: ресурсы, аккумулированные с целью накопления дохода, и вложения, обеспечивающие прирост капитала [8].

Если обратится к российским авторам определений инвестиций, то многие из них считают, что инвестиции — это долгосрочные вложения (В. Бард [9], Б. Райзберг [10]). Однако, мы не можем однозначно согласиться с этим утверждением, поскольку инвестиции могут иметь и краткосрочный характер. Считаю, что этим автором целесообразнее было обратить внимание на долгосрочный характер доходов в будущем, которые возможны именно за счет инвестирования.

Г. Подшиваленко, так же как и Дж. Кейнс, дает двуаспектное толкование исследуемого понятия, при этом оно отражает временной лаг имеющихся ресурсов в различные формы доходов путем вложений [11].

В. В. Бочаров говорит не только о возможных выгодах, на которые рассчитывает инвестор, но и уделяет особое внимание риску, а значит и неопределенности, которая является одним из условий реализации любых инвестиций [12].

Если обратиться к Федеральному закону «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» от 25.02.99 №39-ФЗ [13], то там дается следующее определение термину «инвестиции». «Инвестиции — денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в том числе имущественные права, иные права, имеющие денежную

оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской и (или) иной деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта». Здесь очевидна ориентация на получение экономических результатов для самого инвестора, прибыль выступает главным полезным эффектом. Как нами уже отмечалось выше, инвестирование может преследовать не только коммерческие цели, но и цели, связанные с получением научного и социального эффектов. Кроме того, в этом же законе капитальные вложения трактуются как инвестиции в основной капитал, в том числе затраты на новое строительство, расширение, реконструкцию и техническое перевооружение действующих предприятий, приобретение машин, оборудования, инструмента, инвентаря. С этим утверждением мы также не можем полностью согласиться, поскольку инвестиции могут быть вложениями не только в основной капитал, но и оборотный, а также выступать в виде различных финансовых инструментов — акций, облигаций.

Таким образом, сделанный обзор существующих определений инвестиций свидетельствует о том, что общепринятой дефиниции этого понятия не сложилось, однако все авторы согласны с тем, что инвестиции являются одним из важнейших инструментов экономического роста страны, а управление ими — одной из актуальных задач национальной экономики. Для обеспечения высокой результативности и эффективности инвестиций необходимо, чтобы управление ими осуществлялось в рамках инвестиционных проектов с учетом неопределенности их реализации.

Необходимость изучения инвестиционной составляющей деятельности предприятия заключается в том, что она представляет собой важнейшую составляющую функционирования организации и залогом его поступательного развития в стратегической перспективе[\[14\]](#).

В условиях рыночной экономики решающим условием конкурентоспособности организаций любого профиля деятельности является эффективность вложения капитала в тот или иной инвестиционный проект.

Прежде чем инвестировать средства, необходимо разработать инвестиционный проект, позволяющий оценить потребность в инвестициях, представить прогнозы доходности и на основании этой информации принять инвестиционное решение. В связи с этим вызывает интерес изучение методологических подходов к проектированию и, прежде всего, само понятие «проект». Как показывает проведенный анализ различных мнений, в отношении понятия «проект» существует множество точек зрения. Приведем несколько примеров из

иностранной практики, где проектный менеджмент получил более раннее и особое развитие, чем в России:

- английский толковый словарь Webster определяет проект как что-либо, что задумывается или планируется, например большое предприятие[15];
- по мнению специалистов английской Ассоциации проект-менеджеров, проект – это отдельное предприятие с определенными целями, часто включающими требования по времени, стоимости и качеству достигаемых результатов[16];
- согласно определению Института управления проектами (англ., Project Management Institute, PMI), содержащегося в руководстве по основам проектного управления (PMBOK Guide), проект — это временное предприятие, предназначенное для создания уникальных продуктов, услуг или результатов [17].

С точки зрения концепции Project Management (управление проектами, PM) проект представляет собой изменение исходного состояния системы (например, предприятия), связанное с затратами времени и средств.

Отечественные исследователи И. И. Мазур, В. Д. Шапиро, Н. Г. Ольдерогге определяют проект как систему сформулированных в его рамках целей, создаваемых или модернизируемых для их реализации физических объектов, технологических процессов, технической и организационной документации для них, материальных, финансовых, трудовых и иных ресурсов, а также управленческих решений и мероприятий по их выполнению[18]. В. А. Заренков под проектом понимает идею и действия по ее реализации с целью создания продукта, услуги или другого полезного результата[19].

Кроме этого под проектом часто понимается совокупность документации, описывающей порядок создания и требования к какому-либо сооружению. Другое понимание этого термина сводится к тому, что проект — это план какого-либо мероприятия, имеющего важное значение для его инициаторов и организаторов. В этом случае, по нашему мнению, следует говорить об узком понимании термина «проект».

Существуют подходы, согласно которых проект следует рассматривать как систему действий, направленную на достижение конкретной цели с использованием определенного набора ресурсов. В этом случае следует полагать, что проект включает три основных элемента: замысел, цели реализации и средства реализации[20].

Проведенный анализ различных литературных источников позволяет выделить основные признаки проекта:

1. Проект реализуется для достижения конкретной цели.
2. Проект реализуется в определенный временной отрезок, имея начало и конец.
3. Мероприятия и процессы проекта всегда направлены, у них есть исполнители и координаторы.
4. Уникальность каждого проекта — все проекты индивидуальны, имеют свои особенности и характеристики.
5. Одной из важнейших характеристик проекта является наличие руководителя, который контролирует сроки, время реализации работ, а также эффективность работы персонала.

Таким образом, под «проектом» следует понимать целенаправленное, ограниченное во времени и в ресурсах изменение системы или объекта, имеющее определенные требования к качеству результата, а также отличающееся специфичностью организации и реализации[21].

Под инвестиционным проектом понимают создание уникального продукта или реализацию мероприятий, ориентированных на достижение нетиповых корпоративных целей, которые осуществляются путем вложений капитала в материальные и нематериальные активы компании с целью обеспечения роста стоимости бизнеса, а также достижения других экономических и неэкономических эффектов.

## **1.2. Методы оценки экономической эффективности инвестиционного проекта**

Все существующие методы оценки экономической эффективности инвестиций и инвестиционных проектов можно разделить на статические и динамические. К статическим методам относятся: коэффициент эффективности инвестиций; срок возврата инвестиций (недисконтированный); бухгалтерская норма рентабельности; приведенные затраты; приведенная прибыль[22].

Метод расчета коэффициента эффективности инвестиции имеет две характерные черты: во-первых, он не предполагает дисконтирования показателей дохода; во-вторых, доход характеризуется показателем чистой прибыли  $PN$  (прибыль за минусом отчислений в бюджет). Коэффициент эффективности инвестиции

рассчитывается делением годового экономического дохода на общую сумму инвестиций:

, (1)

где Э - годовой экономический доход;

И - сумма инвестиций;

Ен - нормативный коэффициент эффективности инвестиций. Рассчитывается по каждой отрасли отдельно, зависит от ее специфики, существующих темпов инфляции.

Данный метод не делает различия между проектами с одинаковой суммой среднегодовой прибыли, но варьирующей суммой прибыли по годам, а также между проектами, имеющими одинаковую среднегодовую прибыль, но генерируемую в течение различного количества лет.

Обратным показателем коэффициента эффективности инвестиций является фактический недисконтированный срок возврата инвестиций, который показывает период времени, за который инвестиции окупаются. Методика расчета срока возврата инвестиций заключается в том, что сумма первоначальных инвестиций делится на величину годовых (лучше среднегодовых) поступлений[23]. Его применяют в случаях, когда денежные поступления равны по годам:

, (2)

где Тф - фактический срок возврата инвестиций;

Тн - нормативный срок возврата инвестиций, который в среднем по народному хозяйству равен примерно 5-6 лет.

Основные преимущества этого метода (кроме простоты понимания и расчетов) - определенность суммы начальных инвестиций, возможность ранжирования проектов по срокам окупаемости, а, следовательно, и по степени риска, так как чем короче период возврата средств, тем больше денежные потоки в первые годы реализации инвестиционного проекта, а значит, лучше условия для поддержания ликвидности предприятия[24].

Метод бухгалтерской нормы рентабельности основан на использовании бухгалтерского показателя - прибыли. Определяется он отношением величины

прибыли предприятия к среднегодовой стоимости инвестиций за минусом затрат на ликвидацию объекта:

, (3)

где ПР – прибыль организации;

Л – бухгалтерская норма рентабельности.

Если ROI инвестиционного проекта будет выше, чем доходность своих собственных активов, значит, проект эффективен, и наоборот.

Другим статическим методом оценки эффективности инвестиционного проекта является приведенные затраты[25]. Экономический смысл приведенных затрат заключается в следующем: все затраты суммируются и приводятся к единой размерности при помощи нормативных коэффициентов, затем из нескольких вариантов выбирается тот, который обеспечивает минимум приведенных затрат. Формулу можно представить в виде двух вариантов:

$$ЗП = И * Ен + Сэ \rightarrow \min; (4)$$

$$ЗП = И * Тн + Сэ \rightarrow \min, (5)$$

где Сэ – текущие расходы, связанные с эксплуатацией инвестиций (капитальные вложения).

Особенность расчета этого показателя заключается в том, что на прямую сложить инвестиции и текущие затраты математически не корректно, так как текущие затраты потребляются за один год, а инвестиции могут окупаться в течение нескольких лет и имеют долгосрочный характер[26].

Более корректно использовать показатель приведенной прибыли при выборе лучшего варианта инвестиций, так как именно прибыль является критерием экономической эффективности функционирования предприятия. Данный показатель рассчитывается следующим образом:

$$ПР = Q * [Ц - (Сэ + Ен * Иу)] \rightarrow \max, (6)$$

где ПР – прибыль приведенная;

Q – объем производства в натуральном выражении;

Ц – цена единицы продукции;

Сэ – текущие эксплуатационные расходы или себестоимость продукции;

Иу – удельные инвестиции или удельные капитальные вложения в расчете на единицу произведенной или реализованной продукции.

К динамическим методам оценки эффективности инвестиционного проекта относятся метод чистой текущей стоимости; дисконтированный срок окупаемости; индекс рентабельности; внутренняя норма доходности; дюрация.

Метод чистой текущей стоимости. Чистая текущая стоимость – это стоимость, полученная путем дисконтирования отдельно на каждый временной период разновидности всех оттоков и притоков доходов и расходов, накапливающихся за весь период функционирования объекта инвестирования при фиксированной, заранее определенной процентной ставке (норме процента). Суть метода в том, что для каждого периода величина чистого потока годовой наличности приводится к году начала осуществления проекта, что в сумме и представляет собой чистую текущую стоимость или чистый дисконтированный доход (как разность между дисконтированными потоками доходов и расходов).

Метод чистой текущей стоимости включает расчет дисконтированной величины положительных (поступления) и отрицательных (расходы) потоков денежных средств от проектов[27]. Проект имеет положительную чистую текущую стоимость, если дисконтированная стоимость его входящих потоков превосходит дисконтированную стоимость исходящих. Формулу для расчета чистой текущей стоимости NPV можно определить в следующем виде:

, (7)

где FV – будущая стоимость инвестиций через n лет;

n – периоды реализации инвестиционного проекта, включая этап строительства (n = 0, 1, 2,...);

r – ставка дисконтирования (желаемая норма прибыли);

И – инвестиционные расходы.

Другим распространенным методом оценки эффективности инвестиционного проекта является дисконтированный срок окупаемости (PP), который

рассчитывается либо методом последовательных интеграций, либо по формуле:

(8)

где CF – денежный поток последовательной интеграции.

Существует ряд ситуаций, при которых применение метода, основанного на расчете срока окупаемости затрат, является целесообразным. В частности, это ситуация, когда руководство коммерческой организации в большей степени озабочено решением проблемы ликвидности, а не прибыльности проекта - главное, чтобы инвестиции окупались, и как можно скорее. Метод также хорош в ситуации, когда инвестиции сопряжены с высокой степенью риска, поэтому, чем короче срок окупаемости, тем менее рискованным является проект[28].

Показатель рентабельности инвестиций (IR), принятый для оценки эффективности инвестиций, представляет собой отношение приведенных доходов к приведенным на ту же дату инвестиционным расходам. Он позволяет определить, в какой мере возрастают средства инвестора в расчете на 1 ед. инвестиций[29]. Его расчет можно выполнить по формуле:

(9)

В отличие от чистого приведенного эффекта индекс рентабельности является относительным показателем: он характеризует уровень доходов на единицу затрат, то есть эффективность вложений - чем больше значение этого показателя, тем выше отдача каждого рубля, инвестированного в данный проект. Благодаря этому критерий PI очень удобен при выборе одного проекта из ряда альтернативных, имеющих примерно одинаковые значения NPV (в частности, если два проекта имеют одинаковые значения NPV, но разные объемы требуемых инвестиций, то очевидно, что выгоднее тот из них, который обеспечивает большую эффективность вложений), либо при комплектовании портфеля инвестиций с целью максимизации суммарного значения NPV[30].

Внутренняя норма доходности (IRR) — это такое значение показателя дисконта, при котором современное значение инвестиции равно современному значению потоков денежных средств за счет инвестиций, или значение показателя дисконта, при котором обеспечивается нулевое значение чистого настоящего значения инвестиционных вложений. Экономический смысл этого показателя заключается в том, что он показывает максимально допустимый уровень инвестиционных затрат в оцениваемый проект. Другими словами, он характеризует порог безубыточности

данных инвестиций.

Для нахождения IRR находят различные значения дисконтированной ставки ( $r$ ), при которой величина NPV меняется с плюса на минус. Далее находят IRR по формуле:

(10)

При этом должны соблюдаться следующие неравенства:

$$r_a < IRR < r_b$$

$$NPV_a > 0 > NPV_b$$

Ключевым моментом данной методики является не то, как долго инвестиции будут приносить доход, а когда он будет приносить доход и сколько поступлений дохода будет каждый месяц, квартал или год на протяжении всего срока его действия.

Таким образом, проведенное исследование позволяет сделать **вывод**, что под инвестиционным проектом понимают создание уникального продукта или реализацию мероприятий, ориентированных на достижение нетиповых корпоративных целей, которые осуществляются путем вложений капитала в материальные и нематериальные активы компании с целью обеспечения роста стоимости бизнеса, а также достижения других экономических и неэкономических эффектов. Эффективность инвестиционного процесса на предприятии связана с активным привлечением инвестиционных ресурсов на финансовом рынке, что обуславливает проблему сбалансированности структуры капитала при формировании механизмов и финансовых инструментов привлечения инвестиций.

## **ГЛАВА 2. РАЗРАБОТКА ПРОЕКТА ОТКРЫТИЯ МАГАЗИНА ПО ПРОДАЖЕ ТОВАРОВ ДЛЯ ЗАНЯТИЯ ТЕННИСОМ В ООО «ЭКСТРИМ-Р»**

### **2.1. Краткая характеристика предприятия**

ООО «ЭКСТРИМ-Р» зарегистрировано 1 декабря 2004 г.

Юридический адрес предприятия: 390020, г. Рязань, ул. Почтовая, д. 54.

Предприятие ведет деятельность в соответствии с кодом ОКВЭД 524823 – «Розничная торговля спортивными товарами, рыболовными принадлежностями, туристским снаряжением, лодками и велосипедами».

Специализация предприятия – товары для занятия теннисом.

На протяжении последних лет в городе Рязани активно развивался теннис и все больше людей начали уходить в этот вид спорта, а также отдавать своих детей заниматься в теннисные школы.

Однако, в ООО «ЭКСТРИМ-Р» на данный момент можно выделить такую проблему как снижение выручки, что видно из данных таблицы 1.

### Таблица 1

Анализ финансовых результатов деятельности ООО «ЭКСТРИМ-Р»

№	Наименование	Ед. изм.	2014 год	2015 год	В абс. выражении	Темп прироста	Удельного веса
1	2	3	4	5	6	7	8

Доходы и расходы по обычным видам деятельности

1	Выручка	Тыс.руб.	53 333,00	48 980,00	-4 353,00	-8,16 %	0,00%
2	Себестоимость продаж	Тыс.руб.	40 129,00	37 605,00	2 524,00	-6,29 %	-1,53 %
3	Валовая прибыль	Тыс.руб.	13 204,00	11 375,00	-1 829,00	-13,85 %	-1,53 %
4	Коммерческие расходы	Тыс.руб.	760,00	812,00	-52,00	6,84%	-0,23 %

5	Управленческие расходы	Тыс.руб.	1 112,00	1 560,00	-448,00	40,29%	-1,10 %
---	------------------------	----------	-------------	-------------	---------	--------	---------

Продолжение таблицы 1

1	2	3	2	3	4	5	6
6	Прибыль (убыток) от продаж	Тыс.руб.	11 332,00	9 003,00	-2 329,00	-20,55 %	-2,87 %
Прочие доходы и расходы							
7	Прочие доходы	Тыс.руб.	102,00	50,00	-52,00	-50,98 %	-0,09 %
8	Прочие расходы	Тыс.руб.	87,00	90,00	-3,00	3,45%	-0,02 %
9	Прибыль до налогообложения	Тыс.руб.	11 347,00	8 963,00	-2 384,00	-21,01 %	-2,98 %
10	Текущий налог на прибыль	Тыс.руб.	2 269,00	1 793,00	476,00	-20,98 %	0,59%
11	Чистая прибыль отчетного периода	Тыс.руб.	9 078,00	7 170,00	-1 908,00	-21,02 %	-2,38 %

**Из таблицы 1 видно, что выручка от продажи товаров по сравнению с 2014 г. в 2015 г. уменьшилась (с 53 333 тыс. руб. в 2014 г. до 48 980 тыс.руб. в 2015 г.). За 2015 г. снижение объема продаж составило 4 353 тыс. руб., или 8,16%. Валовая прибыль в 2014 г. составляла 13 204 тыс. руб. За 2015 г. она снизилась на 1 829 тыс. руб., что следует рассматривать как отрицательный**

момент, и за 2015 г. составила 11 375 тыс.руб. Прибыль от продаж в 2014 г. составляла 11 332 тыс.руб. За 2015 г. она так же, как и валовая прибыль, снизилась на 2 329 тыс. руб. и составила 9 003 тыс.руб. Показателем снижения эффективности деятельности предприятия можно назвать более высокий темп снижения себестоимости по отношению к снижению выручки. Темп снижения себестоимости составил 6,29 %, в то время как выручка снизилась на 8,16 %.

Отрицательным моментом является наличие убытков по прочим доходам и расходам. В 2015 г. отрицательное сальдо по ним составило 40 тыс.руб. К тому же наблюдается отрицательная тенденция - за 2015 г. сальдо по прочим доходам и расходам снизилось на 49 тыс.руб.

Чистая прибыль за 2015 г. сократилась на 1 908 тыс.руб., и за 2015 г. составила 170 тыс.руб. (темп падения чистой прибыли составил 21,02%).

В таблице 2 представлены качественные показатели финансовых результатов предприятия за 2014-2015 гг.

Таблица 2

#### Изменение показателей финансово-хозяйственной деятельности

Наименование	Ед.изм.	2014 год	2015 год	В абс. выражении	Темп прироста
Объем продаж	Тыс.руб.	53 333,00	48 980,00	-4 353,00	-8,16 %
Прибыль от продаж	Тыс.руб.	11 332,00	9 003,00	-2 329,00	-20,55 %
ЕВITDA	Тыс.руб.	11 332,00	9 003,00	-2 329,00	-20,55 %
Чистая прибыль	Тыс.руб.	9 078,00	7 170,00	-1 908,00	-21,02 %

Рентабельность продаж	%	21,25%	18,38%	-2,87 %	-13,49 %
Чистые активы, тыс.руб.	Тыс.руб.	1 354,00	1 420,00	66,00	4,87%
Оборачиваемость чистых активов	%	3 938,92%	3 449,30%	-489,63 %	-12,43 %
Рентабельность чистых активов	%	836,93%	634,01%	-202,91 %	-24,25 %
Собственный капитал	Тыс.руб.	1 354,00	1 420,00	66,00	4,87%
Рентабельность собственного капитала	%	661,27%	509,92%	-151,35 %	-22,89 %
Кредиты и займы	Тыс.руб.	50,00	125,00	75,00	150,00%
Финансовый рычаг		4,50	4,86	0,36	8,09%

Рассматривая динамику показателей финансово-хозяйственной деятельности ООО «ЭКСТРИМ-Р», особое внимание следует обратить на рентабельность чистых активов и средневзвешенную стоимость капитала. Для успешного развития деятельности необходимо, чтобы рентабельность чистых активов была выше средневзвешенной стоимости капитала, тогда предприятие способно выплатить не только проценты по кредитам и объявленные дивиденды, но и реинвестировать часть чистой прибыли в производство. Из таблицы 2 видно, что на конец анализируемого периода рентабельность собственного капитала составила 509,92%. Сложившаяся ситуация говорит о том, что предприятие способно выплатить проценты по кредитам.

Рассматривая динамику доходов и расходов ООО «ЭКСТРИМ-Р», приходим к выводу, что в целом за анализируемый период ее можно назвать негативной.

Основной причиной ухудшения финансовых результатов является высокий уровень конкуренции, создаваемый тренерами, которые так же занимаются торговлей теннисным инвентарем. Также, большой проблемой являются интернет-магазины, преимущество которых заключается в низких ценах, ввиду закупки ими больших объемов товара.

Открытие торговой точки позволит расширить клиентскую базу, повысить конкурентоспособность.

## **2.2.Обоснование проекта по открытию нового магазина по продаже теннисного инвентаря**

Рассматриваемый проект предполагает открытие ООО «ЭКСТРИМ-Р» нового магазина по продаже теннисного инвентаря.

Для обоснования целесообразности реализации проекта проведено исследование состояния спроса на спортивные товары для тенниса. В качестве основного метода получения информации использовался опрос — интервью непосредственных потребителей спортивных товаров для тенниса. С учетом отсеянных и забракованных анкет выборка составила 213 человек. Выборка на 100 % состоит из частных лиц. Спортивными товарами для занятия теннисом чаще интересуются мужчины: доля мужчин среди респондентов составляет 60 %.

В таблице 3 представлены характеристики респондентов с учетом спроса на товары.

### **Таблица 3**

Характеристики респондентов с учетом спроса на товары

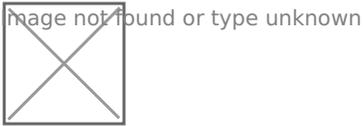
<b>Показатель</b>	<b>Значение, %</b>
Знание бренда при покупке товара:	57,32
— мужчины	63,20

— женщины	48,50
Знание места покупки товара:	54,80
— мужчины	63,20
— женщины	42,20
Доля обеспеченных респондентов, ориентированных на определенную компанию (товары)	64,50
Доля обеспеченных респондентов, ориентированных на определенный бренд	75,90
Доля респондентов средней категории, ориентированных на определенную компанию (товары)	20,70
Доля респондентов средней категории, ориентированных на определенный бренд	13,00
Доля респондентов, ориентированных на определенную компанию (товары) по низкой цене	14,80
Доля респондентов, ориентированных на определенный бренд по низкой цене	11,10

Часто (54,80 % случаев) респонденты знают компании, предлагающие интересующие товары. Определенный бренд искали 57,32 % респондентов: среди мужчин эта доля составляет 63,20 %, а среди женщин — 48,50 %. Итак, проведенное исследование позволило выявить наличие приверженности респондентов брендам приобретаемых товаров.

Большая часть покупателей ориентирована на определенный бренд и достаточно хорошо осведомлена о нем. С увеличением уровня достатка потребителей повышается уровень знания компаний, поставляющих спортивные товары для занятия теннисом.

На рис. 1 представлено исследование важности для покупателей места расположения магазина.



### **Рисунок 1 - Важность для покупателей места расположения магазина товаров для занятия теннисом**

Из рисунка видно, что лишь для 7 % потенциальных покупателей очень важно расположение магазина товаров для занятия теннисом. Для остальной части опрошенных данный факт не является принципиальным. Теннис - весьма недешевый вид досуга, покупатель относится к категории людей с доходом не ниже среднего, и для него, как правило, все равно, насколько близко к его дому располагается магазин.

Итак, проведенный анализ спроса на рынке товаров для занятия теннисом позволяет выявить следующие ключевые моменты:

1. лишь для 7 % потенциальных покупателей очень важно расположение магазина товаров для занятия теннисом. Для остальной части опрошенных данный факт не является принципиальным;
2. покупатели предпочитают приобретать товары в магазине своего спортивного клуба.

Таким образом, проведенное исследование позволяет сделать вывод, что реализация проекта по открытию нового магазина целесообразно, так как конкуренция среди магазинов по продаже товаров для занятия теннисом в невысокая.

## **2.3. Анализ затрат по проекту Проведем расчет затрат на открытие магазина.**

Для открытия магазина необходимы следующие первоначальные затраты на: приобретение торгового оборудования; приобретение товара для начала работы магазина; проведение ремонтных работ; кассовое оборудование, программное обеспечение и компьютеры.

Расчет затрат на оборудование для торгового зала представлен в таблице 4.

#### **Таблица 4**

Расчет затрат на оборудование для торгового зала

<b>Оборудование</b>	<b>Длина</b>	<b>Кол- во</b>	<b>Цена за единицу, руб.</b>	<b>Общие затраты, руб.</b>
Рейл пристенный	100 см	4	10 000	40 000
Рейл пристенный	150 см	4	11 000	44 000
Полка	100 см	6	1 500	9 000
Полка	150 см	6	1 600	9 600
Фронт	30 см	4	500	2 000
Двойной рейл	90 см	4	1 200	4 800
Одинарный рейл	70 см	2	1 100	2 200
Одинарный рейл	90 см	1	1 300	1 300
Стол двойной маленький	113.2	2	4 200	8 400

Забор для аксессуаров	125 см.	1	2 000	2 000
Итого	-	34	-	123 300

Общие затраты на оборудование для торгового зала составляют 123 300 руб.

Расчет затрат на оборудование для склада представлен в таблице 5.

### Таблица 5

Расчет затрат на торговое оборудование склад

Оборудование	Длина	Ряд	Кол-во	Цена за единицу, руб.	Общие затраты, руб.
Джокер	1м	3 ряда	1	6 500	6 500
Стеллаж	1м	5 рядов по 5 палок	4	5 400	21 600
Итого	-	-	5	-	28 100

Общие затраты на приобретение оборудования для склада составляют 28 100 руб.

Расчет затрат на закупку товара представлен в таблице 6. Общие расходы – 1 500 000 руб.

### Таблица 6

Перечень товаров

Ассортимент	Число наименований	Стоимость закупки, руб.	Удельный вес, %
-------------	--------------------	-------------------------	-----------------

Аксессуары	25	75 000	5,00
Мячи	15	270 000	18,00
Обувь и одежда	50	330 000	22,00
Ракетки любительские	15	225 000	15,00
Ракетки спортивные	20	150 000	10,00
Ракетки юниорские	25	150 000	10,00
Струны	15	150 000	10,00
Сумки	10	150 000	10,00
	-	1 500 000	100,00

Стоимость затрат на кассовое оборудование, компьютеры и программное обеспечение представлена в таблице 7.

### **Таблица 7**

#### **Расчет затрат на кассовое оборудование, компьютеры и программное обеспечение**

<b>Оборудование</b>	<b>Кол- во</b>	<b>Цена за единицу, руб.</b>	<b>Общие затраты, руб.</b>
<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>

Кассовый аппарат Меркурий-115К	1	8 900	8 900
--------------------------------	---	-------	-------

### Продолжение таблицы 7

1	2	3	4
Ящик для денег, документов, печатей с ключевым замком	1	530	530
Денежный ящик Меркурий-100.2	1	1 100	1 100
Компьютер	1	15 000	15 000
Принтер	1	8 000	8 000
Программное обеспечение для учета товаров	1	5 000	5 000
Программное обеспечение для реализации бонусной программы	1	5 000	5 000
Итого	-	-	43 530

Общие затраты на кассовое оборудование, компьютеры, организационную технику и программное обеспечение составляют 43 530 руб.

Расчет общих первоначальных расходов на открытие магазина представлен в таблице 8.

Таблица 8

Общий расчет первоначальных затрат

<b>Вид затрат</b>	<b>Сумма, руб.</b>
Оборудование для торгового зала	123 300
Оборудование для склада	28 100
Закупка товара перед открытием магазина	1 500 000
Ремонтные работы	210 000
Кассовое оборудование, компьютеры, организационная техника, программное обеспечение	43 530
<b>Итого</b>	<b>1 904 930</b>

Первоначальные затраты составляют 1 904 930 руб. Для финансирования первоначальных затрат планируется взять кредит в размере 1 000 000 руб. в банке ВТБ-24. Кредит «Коммерсант-экспресс» предоставляет владельцам малого бизнеса без залога и поручительства. Процентная ставка по кредиту 22,5 %. Срок кредита 4 года. Платежи по кредиту представлены в таблице 9.

### **Таблица 9**

Платежи по кредиту

<b>Показатель</b>	<b>Сумма, руб.</b>
Платеж в первый месяц	18 750,00
Ежемесячный платеж со второго месяца	32 197,63

Общая сумма процентов по кредиту 532 038,44

Ежемесячные платежи являются текущими расходами. Другая часть первоначальных затрат 904 930 руб. (1 904 930 – 1 000 000) финансируется за счет средств собственников.

Далее проведем расчет текущих затрат. Текущие расходы состоят из переменных и постоянных затрат.

Постоянные затраты включают:

1. Арендная плата. Как указывалось выше, под магазин планируется арендовать помещение площадью 20 м<sup>2</sup>. Стоимость аренды 20 тыс. руб. в месяц.
2. Затраты на оплату труда продавцов-консультантов (оклад). Планируемая система оплаты труда продавца-консультанта предусматривает выплату оклада в размере 12 000 руб. и премий в размере 0,5 % от оклада за каждый процент перевыполнения плана по товарообороту. Численность продавцов – 2 чел.
3. Отчисления во внебюджетные фонды от заработной платы продавцов (постоянная часть). Тарифы страховых взносов для рассматриваемого предприятия составят: Пенсионный фонд РФ (ПФР) – 22 %; Федеральный фонд обязательного медицинского страхования (ФФОМС) – 5,1 %; Фонд социального страхования РФ (ФСС) – 2,9 %. Итого: 30 %. Кроме того, предусмотрены платежи на страхование от несчастных случаев на производстве и производственного травматизма по ставке 0,2 %. Затраты на обязательное страхование: в месяц –  $24\,000 * 30,2\% = 7\,248$  руб.; в год –  $288\,000 * 30,2\% = 86\,976$  руб.
4. Расходы на рекламу в интернете. Стоимость контекстной рекламы в поисковых системах «Google» и «Yandex» составляет 30 коп. за 1 клик. Оптимальное количество просмотров в день для магазина равняется 50. Таким образом, расходы в месяц:  $0,30$  руб. \* 50 кликов \* 30 дней = 450 руб. Годовые затраты:  $450 * 12 = 5\,400$  руб.

Стоимость размещения таргетированной рекламы на сайтах о развлечениях за 1 000 показов с наибольшей частотой – 10 руб. Магазины в день ограничиваются 2 000 показами. Таким образом, затраты в день составляют 20 руб.; в месяц:  $20 * 30 = 600$  руб.; в год:  $600 * 12 = 7\,200$  руб.

Стоимость размещения баннера 720 x 200 на главной странице сайта в течение месяца составляет 2 000 руб. Планируем, что реклама на сайтах будет чередоваться. В этом случае годовые затраты составят:  $2\,000 * 12 = 24\,000$  руб.

Итого, затраты на рекламу в интернете: в месяц –  $450 + 600 + 2\,000 = 3\,050$  руб.; в год:  $3\,050 * 12 = 36\,600$  руб.

1. Расходы на рекламу в журналах, печатную рекламу, баннеры.

Цена рекламы в формате  $\frac{1}{4}$  составляет 6 600 руб. Планируется 4 выпуска в год. Общие затраты =  $6\,600 * 4 = 26\,400$  руб.

Ежемесячно планируется выпуск 400 листовок по цене за листовку 14,20 руб. Затраты в месяц:  $400 * 14,20 = 5\,680$  руб. Годовые затраты:  $5\,680 * 12 = 68\,160$  руб.

Рассчитаем затраты на баннеры. Продолжительность рекламы на баннерах – два месяца (месяц до открытия нового магазина и в течение первого месяца работы магазина). Стоимость одного баннера площадью 5 кв.м составляет 1 000 руб. Общие затраты 2 000 руб. Итого затрат год:  $26\,400 + 68\,160 + 2\,000 = 96\,560$  руб.

1. Расходы на выпуск бонусных карт.

Предполагается на первоначальном этапе выпустить 500 карт (по 250 карт на каждый магазин). Затраты на изготовление карт составят:  $500 * 13 = 6\,500$  руб.

1. Расходы на поддержание Интернет сайта составляют 3 540 руб. в год.

2. Затраты на налоги.

Планируется использование упрощенной системы налогообложения с уплатой единого налога по ЕНВД.

Согласно виду предпринимательской деятельности - розничная торговля – базовая доходность – 1 800 руб. с м<sup>2</sup> в месяц. Площадь выбранного магазина 20 м<sup>2</sup>.

$1\,800$  (базовая доходность) \* 3 (квартал) \* 20 (м<sup>2</sup>) \* 1,569 (К1) \* 0,5 (К2) = 169 452 руб.

ЕНВД =  $169\,452 * 15 \% / 100 = 25\,418$  руб. – единый налог по ЕНВД за квартал, 8 473 руб. в месяц.

ЕНВД в год =  $25\,418 * 4 = 101\,671$  руб.

1. Платежи по кредиту.

Годовые платежи:  $18\,750 + 32\,197,63 * 11 = 372\,924$  руб.

Полный расчет постоянных затрат представлен в таблице 10.

**Таблица 10**

Расчет постоянных расходов, руб.

<b>Статья затрат</b>	<b>Затраты в месяц</b>	<b>Затраты в год</b>
Арендная плата	20 000	240 000
Оплата труда двух продавцов (оклад)	24 000	288 000
Обязательные страховые взносы от постоянной части оплаты труда	7 248	86 976
Реклама в интернете	3 050	36 600
Реклама в журналах, наружная реклама, баннеры	8 047	96 560
Расходы на выпуск бонусных карт	542	6 500
Расходы на содержание сайта	295	3 540
ЕНВД	8 473	101 671
Платежи по кредиту	31 077	372 924

Итого постоянных расходов	102 732	1 232 771
---------------------------	---------	-----------

Таким образом, постоянные расходы в год составляют 1 232 771 руб.

Переменные расходы складываются из затрат на приобретение товара и заработной платы при учете перевыполнения плана.

Затраты на приобретение товара планируем, исходя из работы первого магазина. Первоначальные затраты на закупку товара - 1 500 000 руб. Кроме того, в последующие месяцы (один раз в квартал) будет закуплено товаров на сумму 300 000 руб. Годовые затраты:  $300\,000 * 3 = 900\,000$  руб. (расходы на первоначальную закупку товара учтены в составе первоначальных затрат).

Затраты на премирование планируем в среднем 10 % от заработной платы по окладу.  $288\,000 * 10\% = 28\,800$  руб. в год.

Отчисления на обязательное страхование в год =  $28\,800 * 30,2\% = 8\,698$  руб.

Общие текущие расходы представлены в таблице 11.

### Таблица 11

Общие текущие затраты, руб.

<b>Статья затрат</b>	<b>Затраты в месяц</b>	<b>Затраты в год</b>
Арендная плата	20 000	240 000
Оплата труда двух продавцов (оклад)	24 000	288 000
Обязательные страховые взносы от постоянной части оплаты труда	7 248	86 976
Реклама в интернете	3 050	36 600

Реклама в журналах, наружная реклама, баннеры	8 047	96 560
Расходы на выпуск бонусных карт	542	6 500
Расходы на содержание сайта	295	3 540
ЕНВД	8 473	101 671
Платежи по кредиту	31 077	372 924
ИТОГО постоянных расходов	102 732	1 232 771
Закупка товара	75 000	900 000
Премирование персонала	2 400	28 800
Обязательные страховые взносы от премий	725	8 698
ИТОГО переменных расходов	78 125	937 498
РАСХОДЫ - ВСЕГО	180 857	2 170 284

Проведенное во второй главе работы исследование позволяет сделать следующие **выводы.**

ООО «ЭКСТРИМ-Р» занимается продажей товаров для занятия теннисом.

На данный момент предприятие испытывает проблему снижения выручки от продаж, а также прибыли. Основной причиной ухудшения финансовых результатов является высокий уровень конкуренции, создаваемый тренерами, которые так же занимаются торговлей теннисным инвентарем. Также, большой проблемой

являются интернет-магазины, преимущество которых заключается в низких ценах, ввиду закупки ими больших объемов товара.

Открытие торговой точки позволит расширить клиентскую базу, повысить конкурентоспособность.

Рассматриваемый проект предполагает открытие ООО «ЭКСТРИМ-Р» нового магазина по продаже теннисного инвентаря.

Для открытия магазина необходимы следующие первоначальные затраты на: приобретение торгового оборудования; приобретение товара для начала работы магазина; проведение ремонтных работ; кассовое оборудование, программное обеспечение и компьютеры.

Первоначальные затраты составляют 1 904 930 руб. Для финансирования первоначальных затрат планируется взять кредит в размере 1 000 000 руб. в банке ВТБ-24, а также использовать собственные средства предприятия.

### **ГЛАВА 3. ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЕКТА ПО ОТКРЫТИЮ МАГАЗИНА ПО ПРОДАЖЕ ТОВАРОВ ДЛЯ ЗАНЯТИЯ ТЕННИСОМ В ООО «ЭКСТРИМ-Р»**

Планирование доходов проведем, исходя из наценки на товары – 80 % из опыта работы первого магазина.

#### **Таблица 12**

Планируемые доходы, руб.

<b>Показатель</b>	<b>В месяц В год</b>	
Товарооборот, руб.	360 000	4 320 000
Расходы, руб.	180 857	2 170 284

Прибыль от продаж, руб. 179 143 2 149 716

Рентабельность продаж, % 49,76 49,76

По данным таблицы 12 видно, что за год планируется получить прибыль в размере 2 149 716 руб. Планируемая рентабельность продаж – 49,76 %.

Далее проведем оценку способности проекта обеспечивать поступление денежных средств в объеме, достаточном для ведения текущей деятельности, выплат по кредиту, окупаемости инвестиционных затрат.

Рассчитаем минимальный товарооборот, при котором расходы будут компенсированы доходами. Точка безубыточности – это минимальный уровень товарооборота, при котором величина выручки от продаж равна издержкам.

Постоянные затраты по проекту составляют 1 232 771 руб.; переменные затраты - 937 498 руб.; выручка от продаж - 4 320 000 руб.

Точка безубыточности определяется по формуле:

$$ТБ = В * ПЗ / (В - ПРЗ) \quad (11)$$

где В – выручка;

ПЗ - постоянные затраты;

ПРЗ - переменные затраты.

$$ТБ = 4\,320\,000 * 1\,232\,771 / (4\,320\,000 - 937\,498) = 1\,574\,447 \text{ руб.}, \text{ или } 36,45 \% \\ (1\,574\,447 * 100 / 4\,320\,000) \text{ от выручки.}$$

Проведем расчет окупаемости проекта.

Расчет дисконтированных величин денежного потока и инвестиционных вложений представлен в таблице 13.

### **Таблица 13**

**Расчет дисконтированных величин денежного потока и инвестиционных вложений**

Годы	Чистый денежный поток, руб.	Инвестиционные вложения, руб.	Коэффициент дисконтирования	Дисконтированный денежный поток, руб.	Дисконтированные инвестиции, руб.
0	0	1 904 930	1	0	1 904 930
1	2 149 716	0	0,92378753	1 985 881	0
2	2 149 716	0	0,8533834	1 834 532	0
3	2 149 716	0	0,78834494	1 694 718	0
Итого	6 449 148	1 904 930	-	5 515 131	1 904 930

Чистый приведенный доход:

$$\text{ЧПД} = 5\,515\,131 - 1\,904\,930 = 3\,610\,201 \text{ (руб.)}$$

Индекс доходности:

$$\text{ИД} = 5\,515\,131 / 1\,904\,930 = 2,90.$$

Период окупаемости:

$$\text{ПО} = 1\,904\,930 / (5\,515\,131 / 3) = 1\,904\,930 / 1\,838\,377 = 1,04 \text{ года, или 1 год.}$$

Для определения ВНД (IRR) используем расчет ЧПД для ставок дисконта 98 % и 99 %. Расчет ЧПД при ставке дисконта 98 % представлен в таблице 14.

#### **Таблица 14**

Расчет ЧПД при ставке дисконта 98 %

Годы	Чистый денежный поток, руб.	Инвестиционные вложения, руб.	Коэффициент дисконтирования	Дисконтированный денежный поток, руб.	Дисконтированные инвестиции, руб.
0	0	1 904 930	1	0	1 904 930

#### Продолжение таблицы 14

1	2	3	4	5	6
1	2 149 716 0		0,50505051	1 085 715 0	
2	2 149 716 0		0,25507601	548 341 0	
3	2 149 716 0		0,12882627	276 940 0	

Итого 6 449 148 1 904 930 - 1 910 996 1 904 930

ЧПД (98 %) = 1 910 996 - 1 904 930 = 6 066 (руб.).

Расчет ЧПД для ставки дисконта 99 % представлен в таблице 15.

#### Таблица 15

Расчет ЧПД при ставке дисконта 99 %

Годы	Чистый денежный поток, руб.	Инвестиционные вложения, руб.	Коэффициент дисконтирования	Дисконтированный денежный поток, руб.	Дисконтированные инвестиции, руб.
------	-----------------------------	-------------------------------	-----------------------------	---------------------------------------	-----------------------------------

0	0	1 904 930	1	0	1 904 930
1	2 149 716	0	0,50251256	1 080 259	0
2	2 149 716	0	0,25251888	542 844	0
3	2 149 716	0	0,12689391	272 786	0
Итого		6 449 148	1 904 930	1 895 889	1 904 930

ЧПД (99 %) = 1 895 889 - 1 904 930 = - 9 041 (руб.).

Формула для расчета внутренней нормы доходности:

(12)

, или 98,50 %.

ЧПД для данного проекта величина положительная: 3 610 201 руб., денежный поток превышает инвестиционные вложения, следовательно, проект к рассмотрению принимается.

ИД больше 1 и составляет 2,90, следовательно, проект может считаться экономически эффективным.

Период окупаемости данного инвестиционного проекта составляет 1 год.

ВНД = 98,50 %, что существенно превышает ставку дисконта 8,25 %, следовательно, проект считается эффективным.

**Выводы.** Таким образом, посчитав все затраты и показатели эффективности проекта по созданию магазина, можно сделать вывод, что проект начнет приносить прибыль через 1 год после начала его реализации. Проект по созданию магазина является экономически целесообразным, о чем свидетельствуют все рассчитанные показатели.

# **ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

Под инвестиционным проектом понимают создание уникального продукта или реализацию мероприятий, ориентированных на достижение нетиповых корпоративных целей, которые осуществляются путем вложений капитала в материальные и нематериальные активы компании с целью обеспечения роста стоимости бизнеса, а также достижения других экономических и неэкономических эффектов. Эффективность инвестиционного процесса на предприятии связана с активным привлечением инвестиционных ресурсов на финансовом рынке, что обуславливает проблему сбалансированности структуры капитала при формировании механизмов и финансовых инструментов привлечения инвестиций.

ООО «ЭКСТРИМ-Р» занимается продажей товаров для занятия теннисом.

На данный момент предприятие испытывает проблему снижения выручки от продаж, а также прибыли. Основной причиной ухудшения финансовых результатов является высокий уровень конкуренции, создаваемый тренерами, которые так же занимаются торговлей теннисным инвентарем. Также, большой проблемой являются интернет-магазины, преимущество которых заключается в низких ценах, ввиду закупки ими больших объемов товара.

Открытие торговой точки позволит расширить клиентскую базу, повысить конкурентоспособность.

Рассматриваемый проект предполагает открытие ООО «ЭКСТРИМ-Р» нового магазина по продаже теннисного инвентаря.

Для открытия магазина необходимы следующие первоначальные затраты на: приобретение торгового оборудования; приобретение товара для начала работы магазина; проведение ремонтных работ; кассовое оборудование, программное обеспечение и компьютеры.

Первоначальные затраты составляют 1 904 930 руб. Для финансирования первоначальных затрат планируется взять кредит в размере 1 000 000 руб. в банке ВТБ-24, а также использовать собственные средства предприятия.

Планирование доходов проведено, исходя из наценки на товары – 80 % из опыта работы первого магазина.

С учетом доходов и расходов за год планируется получить прибыль в размере 2 149 716 руб. Планируемая рентабельность продаж – 49,76 %. Минимальный размер товарооборота, при котором величина выручки от продаж равна издержкам (точка безубыточности) составляет 1 574 447 руб., или 36,45 % от выручки.

Расчет окупаемости проекта показал, что ЧПД величина положительная: 3 610 201 руб., то имеет место превышение денежного потока над инвестиционными вложениями, следовательно, проект к рассмотрению принимается. ИД больше 1 и составляет 2,90, следовательно, проект может считаться экономически эффективным. Период окупаемости данного инвестиционного проекта составляет 1 год. ВНД = 98,50 %, что существенно превышает ставку дисконта 8,25 %, следовательно, проект считается эффективным.

Таким образом, посчитав все затраты и показатели эффективности проекта по созданию магазина, можно сделать вывод, что проект начнет приносить прибыль через 1 год после начала его реализации. Проект по созданию магазина является экономически целесообразным, о чем свидетельствуют все рассчитанные показатели.

## **СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ**

1. Гражданский Кодекс Российской Федерации, части 2, 3. – М.: Норма, 2015.
2. Федеральный закон от 25.02.1999 № 39-ФЗ (ред. от 28.12.2013) «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений».
3. Балашов А.И. Управление проектами: учебник для бакалавров / А.И. Балашов, Е.М. Рогова, М.В. Тихонова, Е.А. Ткаченко; под ред. Е.М. Роговой. — М.: Издательство Юрайт, 2013. — 383 с.
4. Бард В.С. Инвестиционный потенциал Российской экономики. – М.: Инфра-М, 2014.
5. Бочаров В. Инвестиции. Учебник и практикум. – М.: Юрайт, 2014.
6. Заренков В.А. Управление проектами: учебное пособие / В.А. Заренков. — 2-е изд. — М.: Изд-во АСВ; СПб.: СПбГАСУ, 2010. — 312 с.
7. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости процента и денег. – М.: Гелиос АРВ, 2015.
8. Кузнецов Б.Т. Инвестиции. – М.: Юнити, 2011. – 411 с.
9. Курс экономики: учебник / Под ред. Б.А. Райзберга. - М.: Инфра-М, 2010. — 320 с.

10. Мазур И.И. Управление проектами: учебное пособие / И.И. Мазур, В.Д. Шапиро, Н.Г. Ольдерогге; под общ. ред. И.И. Мазура. — 6-е изд. — М.: Омега-Л, 2010. — 960 с.
11. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов. Официальное издание. — М.: Экономика, 2011. — 421 стр.
12. Нешиной А.С. Инвестиции: Учебник. — 5-е изд., перераб. и испр. — М.: Издательско-торговая компания «Дашков и К<sup>0</sup>», 2011. — 372 с.
13. Подшиваленко Г. Иностранные инвестиции. — М.: КноРус, 2012.
14. Подоприхин Н.М. Инвестиции и экономическая оценка инвестиционных проектов: Учебное пособие. Воронеж: Воронежский. Гос. техн. ун-т, 2011. — 113 с.
15. Самуэльсон П. А., Нордхаус В. Д. Экономика: пер. с англ. — М: Вильямс, 2015. — 840 с.
16. British Standard BS 6079-1:2000. Project management. Part 1: Guide to Project management.
17. Merriam-Webster [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://www.merriamwebster.com/netdict.htm>.
18. PMI [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://www.pmi.org>.
19. Project Management Institute. 2008. A Guide to the Project Management Body of Knowledge (PMBOK® Guide). Fourth Edition. PMI Publications: Pennsylvania, 2008.

## Приложение 1

Бухгалтерский баланс

**на 31 декабря 2015г.**

Коды

Форма № 1 по ОКУД

**0710001**

Дата **31.12.2015**

Организация: **Общество с ограниченной ответственностью  
«ЭКСТРИМ-Р»**

по **74188054**  
ОКПО

Идентификационный номер налогоплательщика

ИНН 623401027

Вид экономической деятельности: **Розничная торговля спортивными товарами, рыболовными принадлежностями, туристским снаряжением, лодками и велосипедами**

по 52.48  
ОКВЭД

Организационно-правовая форма / форма собственности: **Общество с ограниченной ответственностью / Совместная частная собственность**

по ОКОПФ / 65 / 16  
ОКФС

Единица измерения: **тыс. руб.**

по ОКЕИ 384

Местонахождение (адрес): **390020, г. РЯЗАНЬ, ул. ПОЧТОВАЯ, д. 54**

Пояснения	АКТИВ	Код строки	На	На	На
			31.12.2015 г.	31.12.2014 г.	31.12.2013 г.
	I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
	Основные средства	1150	1308	1317	1301
	Итого по разделу I	1100	1308	1317	1301
	II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
	Запасы	1210	4770	2738	1274

Дебиторская задолженность	1230	13	54 12
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	78	70 28
ИТОГО по разделу II	1200	4861	28621314
БАЛАНС	1600	6169	41792615

- 14 гг.; дать оценку вероятности банкротства предприятия;

Пояснения ПАССИВ	Код строки	На	На	На
		31.12.2015 г.	31.12.2014 г.	31.12.2013 г.

### III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ

Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	100	100	100
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	1320	1254	1110
ИТОГО по разделу III	1300	1420	1354	1210

### IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА

Заемные средства	1410	125	50	-
ИТОГО по разделу IV	1400	125	50	-
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Кредиторская задолженность	1520	4624	2775	1405
ИТОГО по разделу V	1500	4624	2775	1405
БАЛАНС	1700	6169	4179	2615

- исследовать сущность и симптомы финансового кризиса на уровне предприятия;
- рассмотреть основные направления диагностики финансового кризиса предприятия;
- исследовать содержание стратегии и

тактики финансового оздоровления предприятия;

Приложение 2

Отчет о финансовых результатах

**за январь-декабрь 2015 г.**

Коды

Форма № 2 по ОКУД

**0710002**

Дата

**31.12.2015**

Организация: **Общество с ограниченной ответственностью «ЭКСТРИМ-Р»**

по ОКПО **74188054**

Идентификационный номер налогоплательщика

ИНН **6234010277**

Вид экономической деятельности: **Розничная торговля спортивными товарами, рыболовными принадлежностями, туристским снаряжением, лодками и велосипедами**

по ОКВЭД **52.48**

Организационно-правовая форма / форма собственности: **Общество с ограниченной ответственностью/ Совместная частная собственность**

по  
ОКОПФ / **65 / 16**  
ОКФС

Единица измерения: **тыс. руб.**

по ОКЕИ **384**

Пояснения Наименование показателя	Код строки	За январь-декабрь 2015 г.	За январь-декабрь 2014 г.
Выручка	2110	48980	53333
Себестоимость продаж	2120	(37605)	(40129)
Валовая прибыль (убыток)	2100	11375	13240
Коммерческие расходы	2210	(812)	(760)
Управленческие расходы	2220	(1560)	(1112)
Прибыль (убыток) от продаж	2200	9003	11332

Прочие доходы	2340	50	102
Прочие расходы	2350	(90)	(87)
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	8963	11347
Текущий налог на прибыль	2410	(1793)	(2269)
Чистая прибыль (убыток)	2400	7170	9078

СПРАВОЧНО:

Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510	-	-
Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520	-	-
Совокупный финансовый результат периода	2500	7170	9078
Базовая прибыль (убыток) на акцию	2900	-	-
Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910	-	-

1. Самуэльсон П. А., Нордхаус В. Д. Экономика: пер. с англ. — М: Вильямс, 2015. — С. 102. [↑](#)
2. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости процента и денег. – М.: Гелиос АРВ, 2015. – С. 91. [↑](#)
3. Бард В.С. Инвестиционный потенциал Российской экономики. – М.: Инфра-М, 2014. [↑](#)
4. Курс экономики: учебник / Под ред. Б.А. Райзберга. - М.: Инфра-М, 2010. — С. 211. [↑](#)
5. Подшиваленко Г. Иностранные инвестиции. – М.: КноРус, 2012. – С. 101. [↑](#)
6. Бочаров В. Инвестиции. Учебник и практикум. – М.: Юрайт, 2014. – С. 201. [↑](#)
7. Самуэльсон П. А., Нордхаус В. Д. Экономика: пер. с англ. — М: Вильямс, 2015. — С. 102. [↑](#)
8. Кейнс Дж.М. Общая теория занятости процента и денег. – М.: Гелиос АРВ, 2015. – С. 91. [↑](#)
9. Бард В.С. Инвестиционный потенциал Российской экономики. – М.: Инфра-М, 2014. [↑](#)
10. Курс экономики: учебник / Под ред. Б.А. Райзберга. - М.: Инфра-М, 2010. — С. 211. [↑](#)
11. Подшиваленко Г. Иностранные инвестиции. – М.: КноРус, 2012. – С. 101. [↑](#)
12. Бочаров В. Инвестиции. Учебник и практикум. – М.: Юрайт, 2014. – С. 201. [↑](#)

13. Федеральный закон от 25.02.1999 № 39-ФЗ (ред. от 28.12.2013) «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений». [↑](#)
14. Бочаров В. Инвестиции. Учебник и практикум. – М.: Юрайт, 2014. – С. 201. [↑](#)
15. Merriam-Webster [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://www.merriamwebster.com/netdict.htm>. [↑](#)
16. British Standard BS 6079-1:2000. Project management. Part 1: Guide to Project management. [↑](#)
17. Project Management Institute. 2008. A Guide to the Project Management Body of Knowledge (PMBOK® Guide). Fourth Edition. PMI Publications: Pennsylvania, 2008. [↑](#)
18. Мазур И.И. Управление проектами: учебное пособие / И.И. Мазур, В.Д. Шапиро, Н.Г. Ольдерогге; под общ. ред. И.И. Мазура. — 6-е изд. — М.: Омега-Л, 2010. — С. 13. [↑](#)
19. Заренков В.А. Управление проектами: учебное пособие / В.А. Заренков. — 2-е изд. — М.: Изд-во АСВ; СПб.: СПбГАСУ, 2010. — С. 71. [↑](#)
20. Мазур И.И. Управление проектами: учебное пособие / И.И. Мазур, В.Д. Шапиро, Н.Г. Ольдерогге; под общ. ред. И.И. Мазура. — 6-е изд. — М.: Омега-Л, 2010. — С. 13. [↑](#)
21. Заренков В.А. Управление проектами: учебное пособие / В.А. Заренков. — 2-е изд. — М.: Изд-во АСВ; СПб.: СПбГАСУ, 2010. — С. 71. [↑](#)
22. Подоприхин Н.М. Инвестиции и экономическая оценка инвестиционных проектов: Учебное пособие. Воронеж: Воронежский. Гос. техн. ун-т, 2011. – С. 102. [↑](#)

23. Подоприхин Н.М. Инвестиции и экономическая оценка инвестиционных проектов: Учебное пособие. Воронеж: Воронежский. Гос. техн. ун-т, 2011. – С. 102. [↑](#)
24. Бочаров В. Инвестиции. Учебник и практикум. – М.: Юрайт, 2014. – С. 101. [↑](#)
25. Подоприхин Н.М. Инвестиции и экономическая оценка инвестиционных проектов: Учебное пособие. Воронеж: Воронежский. Гос. техн. ун-т, 2011. – С. 102. [↑](#)
26. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов. Официальное издание. – М.: Экономика, 2011. – С. 291. [↑](#)
27. Подоприхин Н.М. Инвестиции и экономическая оценка инвестиционных проектов: Учебное пособие. Воронеж: Воронежский. Гос. техн. ун-т, 2011. – С. 102. [↑](#)
28. Нешиной А.С. Инвестиции: Учебник. – 5-е изд., перераб. и испр. – М.: Издательско-торговая компания «Дашков и К<sup>0</sup>», 2011. – С. 203. [↑](#)
29. Подоприхин Н.М. Инвестиции и экономическая оценка инвестиционных проектов: Учебное пособие. Воронеж: Воронежский. Гос. техн. ун-т, 2011. – С. 102. [↑](#)
30. Подоприхин Н.М. Инвестиции и экономическая оценка инвестиционных проектов: Учебное пособие. Воронеж: Воронежский. Гос. техн. ун-т, 2011. – С. 102. [↑](#)