

Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение
высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ, УПРАВЛЕНИЯ И
ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ
КАФЕДРА МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой
_____ А.В. Григорьев

« ____ » _____ 2017 г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА
38.03.01 Экономика

Обоснование экономической эффективности проекта по созданию
конного клуба

Руководитель _____ канд. экон. наук, доцент Третьяков А.А
Выпускник _____ Кабанова Ю.Н.
Нормоконтролер _____ Колышкина Д.Н

Красноярск 2017

образовательное учреждение
высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Институт экономики, управления и природопользования
Кафедра «Международные экономические отношения»

УТВЕРЖДАЮ
Заведующий кафедрой
_____ А.В.Григорьев

« ____ » _____ 2017 г.

**ЗАДАНИЕ
НА ВЫПУСКНУЮ КВАЛИФИКАЦИОННУЮ РАБОТУ
в форме бакалаврской работы**

Студентке Кабановой Юлии Николаевне
Группа ЭЭ13-01МЭ Направление (специальность) 38.03.01 Экономика

Тема выпускной квалификационной работы: «Обоснование экономической эффективности проекта по созданию конного клуба»

Утверждена приказом по университету № _____ от _____

Руководитель ВКР: А.А. Третьяков

Исходные данные для ВКР:

— информационно-аналитические статьи, опубликованные в научной и периодической печати, размещенные на официальных отечественных и зарубежных сайтах в Интернете.

Перечень разделов ВКР:

Введение

- 1 Российский и международный опыт деятельности конных клубов
- 2 Разработка инвестиционного проекта создания конного клуба в Краснодаре
- 3 Эффективность инвестиционного проекта по созданию конного клуба

Заключение

Перечень графического или иллюстрированного материала с указанием основных чертежей, плакатов, слайдов:

- 12 Таблиц;
- 6 Рисунков;
- 1 Приложение.

Руководитель выпускной
квалификационной работы

(подпись)

Третьяков А.А.
(инициалы, фамилия)

Задание принял к исполнению

(подпись, инициалы и фамилия студента)

« ____ » _____ 2017 г

КАЛЕНДАРНЫЙ ГРАФИК

выполнения выпускной квалификационной работы

Наименование и содержание этапа (раздела)	Срок выполнения
Выбор направления исследования.	13.03.2017-16.03.2017
Обсуждение с научным руководителем структуры бакалаврской работы.	23.03.2017-25.03.2017
Сбор теоретического материала.	30.03.2017-17.04.2017
Прохождение преддипломной практики.	08.05.2017-21.05.2017
Подготовка разделов бакалаврской работы: Введение.	05.05.2017-08.05.2017
I раздел (глава).	09.05.2017-13.05.2017
II раздел (глава).	15.05.2017-20.05.2017
III раздел (глава) и заключение.	22.05.2017-31.05.2017
Оформление выпускной квалификационной работы.	01.06.2017-09.06.2017
Предзащита бакалаврской работы на кафедре.	10.06.2017
Работа над презентацией основных результатов выпускной квалификационной работы.	12.06.2017-21.06.2017

Руководитель

выпускной квалификационной работы _____

А.А. Третьяков

Задание принял к исполнению _____

Ю.Н. Кабанова

«__» _____ 201__ г.

ANNOTATION

The relevance of this work is due to the growing interest in investment activities in Russia and the horse-breeding industry.

The object of the study is the equestrian club with the various activities indicated in the work. The subject of the study is the evaluation of the effectiveness of the investment project for the establishment of a horse club.

The purpose of the work is to justify the economic effectiveness of the investment project for the establishment of a horse club in Krasnodar. In accordance with this goal, the following tasks were set and solved:

1. Study of Russian and international experience of horse clubs;
2. Description of activities and general characteristics of the equestrian club;
3. Financial justification of the project;
4. Risk assessment and overall sustainability of this project.

Bachelor's work includes three chapters:

In the first, the main directions of horse breeding, the world trends of the sphere are considered. The level of development of equestrian clubs in Russia has been studied in more detail.

The second chapter describes the project. There is a description of the competitive environment and the activities of the equestrian club. The details of the investment project are presented in more detail. Choice of those or other values of sales volumes of services, prices, tax rates, etc. were justified. There is a description of all costs and their necessity is explained.

The third chapter contains the financial justification for the investment project, the calculation of the main financial indicators, a description of the possible project risks and the conduct of the sensitivity analysis.

The practical importance of this project is to obtain a recommendation for investors: is the project to create a horse club in Krasnodar effective?

In conclusion, there are conclusions, results of the study in work.

The diploma project contains 53 pages, 12 tables, 1 attachments.

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	3
1 Российский и международный опыт деятельности конных клубов.....	6
1.1 Направления деятельности коневодства	6
1.2 Уровень развития конных клубов в России	9
2 Характеристика инвестиционного проекта создания конного клуба в Краснодаре.....	15
2.1 Характеристика конкурентной среды.....	15
2.2 Описание деятельности конного клуба	19
2.3 Общая характеристика инвестиционного проекта	22
3 Эффективность инвестиционного проекта по созданию конного клуба ...	28
3.1 Обоснование инвестиционного проекта.....	28
3.2 Основные финансовые показатели инвестиционного проекта.....	34
3.3 Оценка рисков и анализ чувствительности инвестиционного проекта	37
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	46
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ.....	48
ПРИЛОЖЕНИЕ А	51

ВВЕДЕНИЕ

В современном мире лошади уже не имеют то значение, что раньше: теперь они уже не нужны для выживания - их используют все больше для удовольствия, спорта и для получения денег.

Конный спорт в России выглядит достаточно «печально», в сравнении с развитыми странами, в которых он не только давно набрал популярность и находится в постоянном развитии, но и приносит большую прибыль. В этой индустрии зарабатывают большие деньги не только непосредственно конные клубы, но также конные магазины и производители конной амуниции (и сопутствующие им компании, производящие материал или части для производства амуниции), компании, осуществляющие продажу или перевозку лошадей, конные заводы, конные ветеринарные клиники, конные выставки и т.д. Также, помимо, конного спорта, довольно интересным для потребителей в Европе, США, Канаде и т.д. становится и верховая езда в качестве хобби и отдыха. Все больше стало появляться конных клубов хобби-класса, общение с лошадьми становится все более и более доступно для всех. В России сектор услуг начал развиваться сравнительно поздно, поэтому емкость этого рынка намного меньше потенциала.

В то же время можно сказать, что в нашей стране достаточно остро стоит проблема инвестирования. Государству для преодоления многих проблем в этой области необходимо выполнить множество задач, таких как упрощение процедуры регистрации фирм; предоставление лицам возможность управления и регистрации бизнеса через Интернет; уменьшение таможенных сборов или введение определенных льгот и т.д. В любом случае рынок инвестиций сейчас набирает обороты в России. Например, сейчас инвесторам предоставляется большой выбор проектов для возможных вложений. Именно этими причинами и обусловлена актуальность темы данной бакалаврской работы.

Объектом исследования является конный клуб с различными направлениями деятельности, указанными в работе. Он рассчитан на 16 голов для расположения на территории, площадью в 5-6 Га, в городе Краснодар.

В качестве предмета исследования выступает оценка эффективности инвестиционного проекта по созданию конного клуба.

Целью работы является обоснование экономической эффективности инвестиционного проекта по созданию конного клуба в городе Краснодар. В соответствии с указанной целью были поставлены и решены следующие задачи:

1. Изучение российского и международного опыта деятельности конных клубов;
2. Описание деятельности и общая характеристика конного клуба;
3. Финансовое обоснование проекта;
4. Оценка рисков и общей устойчивости данного проекта.

Бакалаврская работа включает в себя три главы:

В первой рассмотрены основные направления коневодства, мировые тенденции в этой сфере, а также более подробно изучен уровень развития конных клубов в России.

Во второй главе описывается сам проект. Тут присутствует описание конкурентной среды и деятельности конного клуба. Более детализировано представлены данные инвестиционного проекта, обоснован выбор тех или иных значений объемов реализации услуг, цен, налоговой ставки и т.д. Дано описание всех затрат и объяснена их необходимость.

Третья глава содержит финансовое обоснование инвестиционного проекта, расчет основных финансовых показателей, а также в ней рассматриваются возможные риски проекта и проводится его анализ чувствительности.

Практическая значимость данного проекта заключается в получении рекомендации о том, является ли рассматриваемый проект по созданию

конного клуба в Краснодаре эффективным, и достаточно ли он привлекателен для инвесторов.

1 Российский и международный опыт деятельности конных клубов

1.1 Направления деятельности коневодства

Выбор направления коневодства в хозяйстве во многом зависит от природных условий конкретного региона и степени востребованности данного направления.

На сегодняшний день можно выделить 4 основных направления: сюда относятся рабоче-пользовательное, продуктивное (молочное, мясное), спортивное и племенное [15].

Рабоче-пользовательное направление

К этому направлению относится использование лошадей в качестве тягловой силы (различные сельскохозяйственные и транспортные работы). Специфика работы здесь обусловлена климатическими условиями, традициями, обычаями.

Логично, что в современном обществе в долгосрочном периоде данное направление все больше и больше теряет свою популярность, поскольку предпочтение в таких работах все больше и больше отдается технике. Однако не стоит думать, что рабоче-производственное направление коневодства уже не актуально. В периоды кризиса спрос на рабочие породы лошадей увеличивается, поскольку экономия при такой «силе» значительна, а лошадь также является экологически чистым источником энергии, фактически неиссякаемым. Здесь также следует сказать, что «камнем преткновения» для данного направления становится нехватка или недостаточное качество инвентаря (повозки, седла, упряжь и т.д.). Вопросы по данной теме (к примеру, о недостаточном производстве мини-тракторов, шлейфов, сельскохозяйственных оборудований к ним) поднимались не раз на различных уровнях [15]. Несмотря на все это, в России все-таки производится примерно 15 номенклатур прицепного инвентаря притом, что для полного сельскохозяйственного цикла (от пахоты до, например, прессовки кормов) необходимо около 15.

Таким образом, можно сказать, что российская экономика еще нуждается в обеспечении рабочими лошадьми, как правило, это малые хозяйства, но для их эксплуатации необходимо пересмотреть производство соответствующего инвентаря.

Продуктивное направление

Целью данного направления служит получение таких продуктов, как мясо и молоко, и в зависимости от этого для разведения выбираются соответствующие породы (мясное и молочное табунное коневодство) [6]. Если рабоче-пользовательное направление сокращается, то продуктивное, наоборот, активно набирает популярность (оно насчитывает уже более половины миллиона лошадей в России). Продуктивное направление носит ярко выраженный зональный характер. Регионами, где мясо-молочное коневодство является отдельной частью животноводства, являются, например, Новосибирская область, Томская, Оренбургская, Астраханская; Красноярский и Алтайский край; республика Тува, Калмыкия и т.д. В общей сложности в данных регионах находятся более двухсот ферм, занимающихся разведением мясных табунных лошадей, и более восьмидесяти ферм по производству кумыса [9].

Отметим, что количество рабочих лошадей в этих регионах очень мало и составляет от 5 до 38% в общей численности по России. Это говорит нам о специализации регионов в продуктивном направлении. Также следует сказать, что в центральной части России данное направление коневодства не выражено как самостоятельная отрасль. Однако природные условия (большие поля, благоприятный климат), легкость и простота технологий данной отрасли будет неизменно стимулировать развитие мясо-молочного табунного коневодства на данных территориях [10].

В молочной отрасли «продуктивность» некоторых пород значительно выросла: отдельные кобылы могут давать до 7 тыс. кг молока за лактационный период. Как бы то ни было, молочное, как и мясное, коневодство не развито на должном уровне в России. Так кумыс, производимый в России, покрывает

потребность в нем медицинских учреждений не более чем на 10% [9]. Это связано с проблемами технологического плана: специфика содержания кобыл, переработка молока, необходимость в оптимальной реструктуризации табуна и т.д. Кумыс в последние годы вообще стал исчезать из продажи, даже в регионах, где его производят. Это обусловлено в первую очередь сокращением поголовья отечественных пород в России. Хотя и мясная отрасль имеет неплохие темпы развития, мы видим, что в целом это у направления много проблем, на которые следует обратить внимание.

Племенное коневодство

Перед заводчиками в этом направлении стоят такие цели, как разведение, улучшение существующих пород, создание новых, а также воспроизведение лошадей высокого класса для нужд конноспортивных школ, конных клубов и т.д. Само племенное коневодство представляет собой сеть конных заводов (в России 74), ипподромов (33), племенных ферм (320) и заводских конюшен (64) [6]. Племенным может считаться только тот конь, происхождение и родословная которого зарегистрированы в соответствующей Государственной племенной книге [10].

Исторически племенные предприятия были достаточно развиты в России, она славилась такими породами, как орловский и русский рысак, донская и буденовская, русская верховая, владимирский тяжеловоз и т.д. Еще не так давно у нас разводили более пятнадцати пород лошадей. Однако в последние десятилетия конское поголовье значительно сократилось, что не могло не сказаться на разведении. Несмотря на это, в России до сих пор селекционные признаки во многих породах удается поддерживать на приличном уровне и развивать их в условиях изолированного разведения. Именно в усиленном отборе поголовья и кроется секрет успешного племенного коневодства в условиях ограниченного генофонда. Так, причиной отбора того или иного жеребца для воспроизводства является разница в показателях, равная десятым долям процента [11].

Если сравнить качество и скорость воспроизводства пород лошадей, то Россия очень сильно отстает от той же самой Европы, налаженный механизм в которой больше похож на конвейер. Дело в том, что коннозаводство является самой прибыльной отраслью животноводства. В России же после перестройки она пришла в упадок, но теперь потихоньку начинает набирать силу, поскольку содержание породистых лошадей всегда было престижным хобби для богатых людей и они-то и инвестируют в эту отрасль.

Спортивное направление

Суть данного направления заключается в выращивании и подготовке лошадей не только для спорта, соревнований, но и для туризма, отдыха [6]. Спортивное коневодство базируется на племенном, поскольку заводы не только обеспечивают лошадьми рассматриваемое направление, но зачастую даже ведут базовую подготовку молодняка [7]. Если говорить о спорте, то здесь существуют классические виды (выездка, конкур, кросс, троеборье, вольтижировка) и вестерн направления (рейнинг, трейл, каттинг и т.д.). Также набирают популярность такие современные виды, как конное поло, конная охота, лыжи и т.д.

Верховая езда как вид досуга и туризм активно внедряются в нашу жизнь, сюда же будут относиться такие новые занятия, как йога на лошади, фотосессии с лошадьми и много других, не набравших еще достаточную популярность.

В целом, в стране это опять же отстающая от Европы отрасль, но достаточно перспективная, поскольку все больше и больше желающих заниматься таким «недешевым» досугом.

1.2 Уровень развития конных клубов в России

Далее мы ограничим область нашего изучения и будем говорить исключительно о спортивном коневодстве, подразумеваемом под собой

только непосредственно спортивные направления и верховую езду, как вид досуга, хобби.

Если говорить о классических конных вида спорта, то ситуация в России достаточно плачевная, относительно Европы. Ярче всего об этом могут говорить результаты прошедшей Олимпиады в Рио, в которой сборная России не смогла добиться достойных результатов [2]. Давайте рассмотрим, почему так.

В первую очередь, нужно отметить, что конный спорт, как и в принципе любой спорт лишился не только финансовой поддержки в России, но и в целом был забыт в период кризиса 90-х, т.к. практически не получал поддержку со стороны государства [9]. Несколько лет конный спорт, как и, в целом, страна, находились в застое в то время, как в Европе «налаженная машина» продолжала функционировать, развиваться и набирать обороты. Сложно сказать, как много мы потеряли, упустили в эти годы, но последствия, явно не маленькие, ощущаются и по сей день. Так изменилась и социальная структура конного спорта: теперь он не находится в руках государства, которое практически не контролирует ситуацию, а единственной «тонкой ниточкой» управления и руководства остается сборная. Проблема финансирования до сих пор стоит ребром, потому что большинство спортсменов вынуждены самостоятельно искать себе спонсоров, но чаще всего, сами оплачивать расходы на поездки, участие в соревнованиях, ветеринарное обслуживание и т.д. А ведь для того, чтобы поддерживать достойный уровень, появляться на глаза судьям необходимо довольно часто участвовать в международных соревнованиях уровня 3-4* [23]. Все это стоит очень больших денег, поэтому настоящий конный спорт на сегодняшний день в России открыт только для богатых людей. Это весьма плачевно, поскольку многие талантливые всадники не могут пробиться на этот уровень, т.к. просто не могут себе позволить даже содержать 3-4 коней.

Следующей проблемой, которую мы рассмотрим, является квалификация мастеров конного спорта и аттестация тренеров. Это тоже

достаточно серьезная проблема, т.к. еще 20 лет назад российские спортсмены заверяли, что стоит попасть на международные соревнования, они докажут, что мастерство в этих видах спорта в России достаточно велико. Сейчас, когда у спортсменов есть такая возможность, мы видим, что такие высказывания не имеют связи с реальностью. Наши спортсмены зачастую не только не превосходят других, но и во многих дисциплинах даже не дотягивают до их уровня. Причиной этого, в первую очередь, можно считать серьезную нехватку самих мастеров спорта, а уж потом соревновательного опыта, что является признаком системного кризиса. Нехватка также профессиональных кадров в сфере подготовки спортсменов (тренеры) на всех уровнях ощущается как никогда остро, т.к. у нас не развита система образования в этой отрасли, нет унифицированной аттестации [20]. Определить уровень мастерства того или иного тренера без личной встречи и испытательного срока, которые должен составлять несколько лет, не представляется возможным. Также стоит отметить, что Россия достаточно сильно отстает от Европы в подготовке самих лошадей (берейтерство) не только по объему, но и по уровню (теоретическому и практическому) [3]. Подтверждением этого высказывания является тот факт, что спортсмены из России для соревнований международного уровня не покупают лошадей, ни произведенных, ни обученных в нашей стране. Недостаточный уровень производства лошадей, удовлетворяющих требованиям международных соревнований, можно объяснить неразвитостью племенного коневодства, а также тем фактом, что все конные заводы Европы стараются сохранить свои конкурентные преимущества и не продают лошадей, способных давать потомство, а продают уже кастрированных/стерилизованных исключительно для спорта, уже прошедших начальную подготовку. Также считается, что лошадь, подготовленная для соревнований в России (пусть ее данные изначально и соответствуют определенным требованиям), будет намного ниже по уровню (не гармонично развита, не раскрыт весь потенциал), поэтому лошадей

предпочитают брать из Франции, Голландии, Чехии, Германии и т.д., но не из России.

Что уж тут говорить о мастерстве, если недавно, 23 мая 2017 года, состоялось бюро ФКРС (федерация конного спорта в России), на котором рассматривался факт жестокого обращения с животным (лошадью) в отношении тренера А.В.Митина и спортсмена Н. Пономарева [18]. В соответствии с правилами FEI (международная федерация конного спорта) этот факт был признан и Митин с Пономаревым получили желтую предупредительную карточку, сроком на 1 год. Это было бы допустимо даже с учетом того, этот тренер, как и спортсмен, представляют нашу страну на международных соревнованиях и что в конном спорте в Европе явно прослеживается тенденция к более «мягкому» обращению с лошадьми, но никак не допустимо, если эти люди входят в сборную России, а также А.В.Митин представлял нашу страну в троеборье на прошедшей Олимпиаде в Рио.

Проблемой можно считать и саму организацию конно-спортивных баз и управление ими, поскольку большая часть трудностей развития может решиться именно благодаря грамотному руководству (это, в основном, частные лица) при поддержке государства.

Еще хотелось отметить одну проблему, которая прослеживается не только в рамках конного спорта, это неравномерность развития городов, а также концентрация капитала, труда и знаний преимущественно в Москве и в меньшей мере Санкт-Петербурге. Действительно, конный спорт в Москве и, к примеру, в Красноярске – это абсолютно разные вещи. В нашем городе даже просто нет конюшни с евроусловиями, которые порой просто необходимы для содержания и тренировок многих коней, не говоря уже о спортсменах. Также в Москве, в связи с финансовыми возможностями и близостью к Европе, многие клубы часто приглашают именитых тренеров из-за рубежа для мастер-классов, регулярно проводятся тренинги разных уровней. Это, безусловно, увеличивает разницу в подготовке спортсменов и их лошадей. На самом деле, если не

считать Москву и Санкт-Петербург, то существуют и несколько других городов, в которых уровень развития спорта сравнительно выше, чем в остальных, но таких очень мало, и обязаны они, как правило, своим успехом только одному конному центру, которому оказывалась достойная финансовая поддержка, в виде меценатства от частных лиц, реже – помощи от государства.

Несмотря на все печальное положение конного спорта в России, он все-таки активно набирает обороты в стране. Благодаря возможностям обмена опытом с иностранными коллегами, а так же участия в международных соревнованиях это направление в России сейчас развивается намного активнее. Всеми перечисленными проблемами уже обеспокоена ФКСР, и уже делаются шаги для решения многих проблем [20]. Так планируется создание специализированного образовательного учреждения, которое бы выпускало соответствующие квалифицированные кадры по подготовке спортсменов, лошадей и управления конными базами. Также активно ведется развитие конного спорта в различных регионах, но для этого необходимо не только инициатива от государства, но и поддержка региональных властей. Интересы России в FEI уже начинают учитываться, к нашим спортсменам уже присматриваются в конно-спортивной сфере мира: например, Инесса Меркулова и ее конь Мистер Икс, который входит в топ-15 лучших лошадей мира.

Если говорить о верховой езде, как виде досуга, то эта сфера тоже активно набирает популярность среди россиян. Сейчас это отличный способ снять стресс, расслабиться и просто приятно провести время на свежем воздухе. Кроме того, это и хорошая физическая нагрузка, которая не только помогает держать мышцы в тонусе, положительно влияет на нервную систему, но и оказывает лечебный эффект при многих заболеваниях, особенно связанных с опорно-двигательным аппаратом и сердечнососудистой системой [7].

Так же, как и фотостудии становятся все более популярными, так и лошади, сам конный клуб становятся привлекательной зоной для фотосессий. Поэтому этот вид услуг уже включен в прайс почти каждого конного клуба в стране.

Но, повторимся, что конный спорт – это скорее спорт для богатых, поэтому чем выше уровень доходов в городе, тем больше шансов конному клубу добиться там популярности.

2 Характеристика инвестиционного проекта создания конного клуба в Краснодаре

2.1 Характеристика конкурентной среды

Прежде чем перейти к созданию самого инвестиционного проекта необходимо изучить конкурентную среду, в которой будет реализовываться инвестиционный проект, т.к. это существенно влияет на многие ключевые показатели эффективности реализации проекта. Для описания конкурентной среды будет изучен сам город, в котором будет располагаться конный клуб (в первую очередь это инфраструктура, инвестиционный климат), конкуренты (включая угрозу появления новых), потребители, поставщики и политика государства в вопросах, касающихся реализации нашего проекта.

Данный инвестиционный проект рассчитан на город с населением, более 800 тыс. человек. Красноярск по этому критерию подходит (население чуть больше 1 млн человек), однако конкуренция здесь очень высока, поскольку в самом городе и в окрестностях насчитывается около 19 конных клубов различных направлений. Это достаточно много, что позволяет нам не брать Красноярск в расчет.

Следующий город, который был выбран и тщательно исследован, - Краснодар. Рассмотрим подробнее конкурентную среду здесь. Начнем с того, что город располагается в Европейской части, а также в сравнительной близости с Москвой, что значительно повышает его привлекательность, поскольку тот же самый обмен опытом, покупка лошадей из Европы становятся более доступны, чем в Красноярске. Это крупнейший центр Северного Кавказа и Южного Федерального округа. Население здесь на 22 апреля 2017 года составляет 881 476 человек. Согласно рейтингу РБК 2013 года, Краснодар занял первое место в общероссийском рейтинге городов с растущей деловой активностью [8]. Хотелось бы также отметить достаточно развитую инфраструктуру: ЖКХ вполне справляются со своей работой, хотя цены на коммунальные услуги и разнятся в отдельных частях города. Хорошо

развиты культурные центры и центры дополнительного образования. Однако проблемами данного города можно считать дороги, поскольку они слишком узкие для такого количества транспорта, и неподготовленность города к плохим погодным условиям (например, не справляются ливневки даже при несильном дожде).

В целом, Краснодарский край в 2016 году подтвердил свой инвестиционный рейтинг IC3 (третий уровень, высокая инвестиционная привлекательность) [17]. Преимущества данного региона обуславливаются, в первую очередь, хорошими климатическими условиями и сельскохозяйственной деятельностью региона. Это тоже важно для нашего проекта, поскольку конный клуб не может существовать ни без живописных мест, ни без левад для выгула, выпаса (пусть и небольших). Также стоит отметить, что данный инвестиционный проект предусматривает закупку сена и соломы, достаточное обеспечение которых во многом зависит от климата, объемов выращиваемых кормовых сортов, уровня развитости сельского хозяйства, в целом.

Перейдем к рассмотрению конкурентов. В Краснодаре и вблизи него на сегодняшний день открыто 5 конных клубов (сравним с 19 в Красноярске) при том, что лишь 3 находятся в черте города и лишь 2 из них (не находящиеся в самом Краснодаре) оказывают именно те виды услуг, что конный клуб из нашего проекта.

Более подробно хотелось бы начать с Краснодарского ипподрома, поскольку он основан еще в 1868 году и является социально-значимым отраслевым объектом. На его территории работают: Краевой центр спортивной подготовки (ЦСП №3), филиал Пашковского Сельскохозяйственного Колледжа, Кубанское Казачье войско, конный взвод УВД города Краснодара [19]. Сам Краснодарский ипподром всегда имел значение не только в пределах края, но и в масштабах всей страны в качестве центра коннозаводства. В последнее время он набирает обороты по количеству испытываемых чистокровных английских верховых, увеличивая

тем самым свой престиж. Мягкий климат позволяет продолжать усиленную работу даже зимой. Хотелось бы сразу сказать, что специализацией Краснодарского ипподрома являются скачки и рысистые бега, однако выездке, кроссу и конкуру здесь тоже уделяется достаточное внимание. Таким образом, это все-таки более профессиональное учреждение, что дает преимущество планируемому конному клубу в работе с любителями, новичками и просто желающими приятно провести время. Стоит заметить, что такой вид услуг, как прогулка на лошадях, на Краснодарском ипподроме вообще не предусмотрен, что и логично, т.к. расположение не позволяет этого.

С представленным Краснодарским ипподромом прайсом можно ознакомиться в Приложении А.

Конно-спортивный клуб Южный (ККОО КСК Мустанг). Этот клуб находится за пределами города, как видно по названию, в поселке Южный. Данный клуб оказывает следующие услуги: содержание и тренинг лошадей, иппотерапия, уроки верховой езды, фотосессии с лошадьми. Спортивное направление клуба «Южный» не сильно развито, скорее это просто место для любителей или частных владельцев лошадей.

Клуб верховой езды Легенда. Он включает в себя Центр спортивной подготовки №5, который специализируется на выездке и конкуре. Перед спортивной школой по конному спорту № 5, деятельность которой направлена на развитие массового спорта, на этапе начальной подготовки ставятся задачи: привлечение большего количества детей к систематическим занятиям спортом; поддержка здорового образа; воспитание волевых, моральных и физических качеств молодого поколения. Это тоже достаточно серьезный спортивный клуб, который готовит юных наездников до достойного уровня, как минимум, составляют хорошую конкуренцию на внутрироссийских соревнованиях.

Также следует отметить Конезавод Олимп Кубани, Животноводческое хозяйство Остапенко, которые занимаются преимущественно племенным

разведением и не представляют прямой конкуренции вышеперечисленным клубам.

Краснодарский край исторически славился своей любовью к лошадям и сейчас интерес к этим животным вновь «разгорается». В первую очередь, хочется отметить тенденцию не только в рассматриваемом городе, но и в целом по стране, «пришедшую» к нам из Москвы: она заключается в том, что все больше людей хотят интересно, необычно и с пользой проводить свободное время. Сейчас лошади имеют не то же значение, что и каких-то 50 лет назад, теперь их держат преимущественно для удовольствия, нежели из необходимости выполнять тяжелую работу. Поэтому обучение верховой езде, прогулки на лошадях, фотосессии, экскурсии, проведение праздников – это привлекает все больше и больше людей. Краснодар – не исключение в этом случае. Спортивные направления в нем достаточно развиты, но сектор перечисленных выше услуг обладает большим потенциалом, он не реализован полностью и имеет неплохие темпы увеличения популярности.

Как уже говорилось ранее, климат в Краснодарском крае благоволит сельскому хозяйству. Для лошадей он тоже достаточно мягок и позволяет экономить на кормах, отоплении, необходимых площадях, а также полноценная работа зимой возможна не только в крытых манежах. Т.к. в городе уже присутствует достаточно большое количество конных клубов и вокруг Краснодара имеются большие площади пригодных для выращивания кормовых культур полей, то проблем (доступность, цены) и перебоев с поставщиками сена, овса, соломы не должно быть. На самом деле, этот город может позволить себе «прокормить» намного больше конюшен, чем имеет.

Никаких дополнительных ограничений (увеличенного налогового бремени, барьеры) местные органы власти не накладывают на этот вид деятельности. Помощь со стороны государства оказывается только ипподрому и спортивной школе, что не мешает другим клубам конкурировать с ними. Возможно, окажется непросто получить землю вблизи Краснодара, поскольку сейчас продолжается активная «застройка», «жилищный бум», что скажется и

на стоимости земли. Во всем остальном мы убедились, что Краснодар является подходящим городом для реализации нашего проекта.

2.2 Описание деятельности конного клуба

Что же будет представлять из себя сам конный клуб в нашем инвестиционном проекте, на чем он будет специализироваться и какие услуги оказывать?

Как упоминалось ранее, в конном спорте Краснодар является достаточно развитым городом, но от этого вида деятельности тоже не следует отказываться, хоть он и не будет основным.

Конный клуб из нашего инвестиционного проекта будет специализироваться на организации досуга. В первую очередь, что не удивительно, это будет катание на лошадях и верховая езда. Катание не подразумевает под собой обучение азам управления и правильной посадки. Для маленьких детей – катание будет на пони, для взрослых – на лошадях. Возможно сопровождение таким образом праздников, помощь в реализации квестов (мастабные игры), более интересная работа аниматоров и прочее. Верховая езда в основном предназначена для людей, которые садятся впервые на лошадь, хотят попробовать такой вид досуга или просто провести время в удовольствие и с пользой. Для людей, желающих систематически брать уроки верховой езды, будут созданы специальные абонементы, стоимость одного занятия в котором будет ниже, чем отдельно взятое.

Прогулки на лошадях тоже могут развиваться как направление. Конечно же, для этого необходимо соответствующее месторасположение клуба, обеспечивающие выходы в поля, леса, к речке – в общем, достаточно безопасными и красивым местам. Стоимость данного вида услуг будет соответствовать стоимости обычных занятий верховой ездой.

Школа верховой езды со специализацией. Этот пункт в прайсе тоже может быть, поскольку, во-первых, рынок все-таки не перенасыщен этими

услугами; во-вторых, всегда будут новые желающие, подрастающее поколение, возможно, «загоревшиеся», благодаря выше перечисленным услугам; в-третьих, данная услуга благотворно влияет на престиж и популярность клуба и, в-четвертых, это она будет являться одним из стабильных видов дохода клуба. Реализация данной услуги будет выглядеть так: группы детей, взрослых будут заниматься периодически (3-4 раза в неделю) в удобные часы со специальным тренером. По результатам подготовки будут возможны выезды на соревнования при финансовой поддержке участников школы.

Фотосессии с лошадьми. Конечно же, этот сравнительно новый вид услуг будет оказываться, однако выглядеть он будет в виде аренды лошади для фотосессии, по стоимости равный занятию верховой езды. Не целесообразно держать в штате фотографа, услуги которого могут и вовсе не понадобиться в течение нескольких дней. Будет более разумно вести сотрудничество с хорошими фотографами, студиями, а также, возможно, реализовывать совместные проекты.

Аренда лошади. Тоже достаточно активно развивающийся вид услуг (как правило, это на спортивных лошадях, но необязательно). Суть его заключается в том, что лошадь, принадлежащую клубу берут в аренду, т.е. платят определенную сумму в месяц и «пользуются» лошадью согласно арендному договору. У нас будет 2 вида аренды: частичная и полная. При полной (она будет значительно дороже) лошадь при соблюдении определенных правил арендатором (сюда включены основные принципы работы с лошадью, техника безопасности и т.д., чтобы не испортить лошадь и не навредить всаднику) отдается в «пользование» только одному человеку, никто другой, включая клубный персонал, не имеет права работать с этой лошадью до конца арендного срока. Частичная аренда лишь позволяет определенное количество времени (опять же согласно правилам) арендатору работать с этой лошадью. При этом не исключается возможность (а так оно, как правило, и бывает) работы с лошадью другими людьми. Выбор вида

аренды не всегда будет за клиентом, поскольку тут дело и в уровне подготовки всадника, и в доверии, и в степени включении лошади в основную работу и т.д.

Постой. Тоже один из видов стабильного дохода, поскольку он заключается в содержании частных лошадей на территории клуба. Во многих рассматриваемых конюшнях этот вид услуг делился на полный пансион и частичный – здесь меняется объем оказываемых услуг. В первом случае лошадь, помимо того, что будет стоять в соответствующем деннике, будет получать необходимое количество сена, воды и подкормки (по желанию и за счет клиента), а также выводиться на определенное время (2-3 часа) на прогулку в леваду в компании других лошадей или в одиночестве (по согласованию), в полный постой обычно включаются услуги ветеринара (обязательная вакцинация по сезонам) и коваля, однако здесь имеет место быть такое же сотрудничество, как и с фотографами, т.к. это достаточно индивидуальное решение: кто, как и когда должен ковать лошадь. Частичный - включает в себя только аренду денника и воду, все остальное «лежит на плечах» владельца лошади. Для нашего конного клуба не имеет смысла такого деления, поскольку давать сено владельцу самостоятельно будет достаточно проблематично и дело тут не только во времени («завтрак» у лошадей, например, в 6 утра, а ужин в 21-22 притом, что между этими еще необходимы 2-3 трапезы) [16]. Также проблемой станут прогулки: это самый минимум, необходимый лошади, если «отобрать» у нее и это, то проблемы начнутся у коня не только с физическим здоровьем, но психологическим (у лошади могут проявляться реальные расстройства, что не желательно на любой конюшне).

Про сказанные выше проведения праздников: опять же предпочтения отдается здесь партнерской работе, поскольку это достаточно непостоянно востребованная должность (аниматор). Сопровождение праздников (аренда беседок и катание на лошадях) как обычно, согласно прайсу.

Ну и, конечно же, нельзя обойтись без аренды беседок, домиков. Этот вид услуг почему-то «игнорировался» всеми вышеперечисленными клубами,

хотя на практике многих городов (включая Красноярск) он всегда имеет большую популярность, хоть и с ярко выраженной сезонностью. Здесь необходимо уточнить, что беседки – это открытые зоны с навесом, со столами и стульями, подходящие исключительно в теплые времена года (что достаточно долго в Краснодаре), а домики – популярные преимущественно в холодную погоду, но работающие и в теплую. В аренду домика или беседки включается мангал и дрова, цены в разные сезоны тоже будут отличаться. Вместимость маленькой беседки – 15 человек, вместимость большой 25-30, аналогично с домиками. В холодное время года домик будет отапливаться.

2.3 Общая характеристика инвестиционного проекта

Если говорить о самом инвестиционном проекте, тут необходимо указать и объяснить многие важные аспекты, на основе которых в дальнейшем будет делаться анализ эффективности.

Начнем с макроэкономических показателей, таких как, инфляция, ставка рефинансирования. Первая принята в размере 5%, поскольку за 2016 год она была близка к этому значению, а за текущий неполный год, она хоть и ниже, но все-таки не стоит отвергать вероятность того, что это значение может повыситься, соответственно, в качестве страховки мы принимаем наибольшее значение из самых вероятных, т.е. 5%. Ставка рефинансирования (ключевая) на сегодняшний день составляет 9,25%.

В самом начале стоит сказать, что конному клубу для полноценного функционирования необходима конюшня на 16 голов: 6 из них будут частными (за них будет оплачиваться постой), остальные будут принадлежать клубу и нести ежедневные нагрузки, соответственно грамотному моциону, т.е. максимальные, но без вреда для здоровья. Проектов конюшен сейчас большое множество и предлагает их большое количество строительных компаний, поэтому здесь достаточно лишь выбрать подходящий, но можно спроектировать индивидуальный, практически не переплачивая за это. В

самом здании конюшни, помимо денников, будут также помещение под амуницию (амуничник), администраторская (там будут встречать гостей, знакомить их с инструкцией безопасности и прочее), а также раздевалка для персонала и частных владельцев со шкафчиками под ключ. Также будет оборудована специальная мойка небольших размеров для лошадей и пристроен ангар для хранения сена и других кормов. Как уже говорилось ранее, при конюшне должны быть 3 левады (размером в среднем 20x20), плац с соответствующим грунтом (20x40). Необходимо также полное ограждение всей территории (это примерно 5-6 Га), чтобы был возможен выпас в нерабочие светлые часы табунных лошадей, принадлежащих клубу и по желанию – частных. Такое решение не только положительно скажется на психологическом, физическом здоровье лошади, но также позволит частично сэкономить на сене и уходе за территорией (не будет необходимости скашивать траву на территории). Для конюшни также потребуется проведение света (общий расход – от 10 до 25 тыс. руб. с сезонностью): за счет электричества, к примеру, будут отапливаться служебные помещения зимой, весной и осенью (в домиках в холодное время года тепло будет поддерживаться с помощью соответствующих каминов, которые будут разжигаться только в рабочие часы), сама конюшня же отапливаться не будет, но за счет того, что лошади будут согревать помещение своей температурой тела и дыханием, температура ниже нуля опускаться не будет, что вполне достаточно для здоровья лошадей даже «нежных» чистокровных. Для оценки стоимости в общей сложности всех сооружений были проанализированы цены на рынке в Краснодаре и взято среднее значение, которое составит 6,05 млн. руб. на конюшню (включены соответствующие монтажные работы и внутреннее обустройство), 25 тыс. на плац и грунт к нему, 170 тыс. большая беседка и 140 маленькая, 500 тыс. руб. большой домик и 350 маленький. Покупка лошадей и пони – тоже достаточно затратное мероприятие, однако разумнее приобрести только 2 спортивных лошадей, подходящих под 2 основные дисциплины (конкур и выездка), которые будут стоить значительно

дороже (200-300 тыс.), остальные могут быть беспородными (преимущество отдается лошадям с интересной мастью – 70-80 тыс. руб.). В сумме для покупки лошадей и пони необходимо 980 тыс. руб., согласно проекту. Цены соответствуют реальным на заезженных и выездженных лошадей, сама покупка должна сопровождаться ветеринаром и берейтором, которые помогут выбрать здоровую, спокойную лошадь, подходящую для работы. Следует сказать также, что для оказания планируемых услуг необходима амуниция для лошадей, сюда входят: недоуздки, чумбуры, уздечки, седла, вальтрапы, корды с накордниками, амортизаторы, подпруги, стремяна, путлища, попоны, бинты, ногавки, подперсыя, мартингалы, развязки, гоги, ящики с щетками, гурты, каски, хлысты, шамбарьеры и железо. Все это в общей сложности на 10 клубных лошадей выйдет примерно в 639,1 тыс. руб. (цены были взяты с интернет-магазинов в среднем с учетом доставки). Всю амуницию для частных лошадей будут покупать соответственно частники. Конечно же, здесь имеет место быть амортизация в размере 3% от стоимости, таким образом, чтобы она полностью обновлялась раз в 3 года, т.к. некачественная амуниция может нанести огромный вред здоровью лошади.

Для обеспечения потребностей лошадей включены следующие затраты: ежемесячные на сено, опилки, соль – 50 тыс. руб. (на 16 голов); 2 раза в год вакцинация – 48 тыс. руб. (на 16 голов), услуги коваля – 18 тыс. руб. раз в 2 месяца (на 10 голов - клубных). Также для снабжения конюшни водой необходимо бурение скважины, стоимостью в 10 тыс. руб. Охрана будет осуществляться специальным агентством, включая ночь (будут установлены камеры) – ежемесячные расходы в размере 15 тыс. руб. Для того, чтобы оформить все документы и зарегистрировать компанию (ООО по УСН), появятся расходы в размере 20 тыс.

Конечно же, значимыми показателями будут цена оказываемых услуг и объем реализации. Прежде чем выбрать соответствующую стоимость каждой услуги, был проведен анализ уровня цен в конноспортивных клубах и клубах хобби-класса, о которых говорилось ранее. Вообще уровень цен в Краснодаре

оказался выше, чем в Красноярске практически на в 2 раза. Средняя стоимость занятия верховой ездой, например, (45-50 мин) составила 1150 руб. с человека в Краснодаре, в то время, как в Красноярске – 600-800 руб. По всем оказываемым услугам проектируемого конного клуба был проведен анализ и выбрана стоимость немного ниже среднего: 1100 руб./45 мин занятие и прогулка, постой 15 тыс. руб./мес, аренда маленьких беседок/домиков 700 руб./час, большого – 1200 руб./час, абонемент (8 занятий) 7 тыс. руб./мес., спортивная школа 6 тыс. руб./мес. (3 раза в неделю, пропуски не уменьшают стоимость).

Далее было необходимо оценить объем реализации данных видов услуг. Самым простым в данном случае оказывается «постой», поскольку это услуга потребляется достаточно стабильно и максимально: редко на практике пустуют денники в конюшнях достойного уровня хобби-класса (в данном случае не учитываются ситуации, при которых владельцы лошадей съезжают на другие конюшни из-за несоответствующих условий содержания). Однако вероятность не максимального потребления исключать совсем не стоит, поэтому проект допускает, что 2 месяца в году 1 денник будет пустовать по каким-либо причинам. Далее по стабильности доходов стоит рассмотреть спортивную школу: здесь надо сказать, что после открытия конюшни пару месяцев группа в школу будет еще только набираться. Состоять она будет из 6 человек, несколько месяцев в году объем реализации будет падать до 80%, эта сезонность обусловлена тем, что такие месяцы, как январь, май, август, сентябрь достаточно «непопулярные» месяцы для стабильных посещений, в связи с праздниками, сессиями, окончаниями учебного года, периодом отпусков/каникул и т.д. Еще большая сезонность встречается при реализации таких услуг, как занятия верховой ездой (включая абонементы), прогулки, аренда лошади для фотосессий, аренда домиков, беседок. На практике за несколько лет и не на одной конюшне можно достаточно ясно проследить подобные тенденции по месяцам. Начнем с того, что зимой интерес к таким видам услуг у новичков снижается, Краснодар в этом случае имеет

преимущество перед Красноярском в теплом климате и зимы там значительно теплее, однако подобная сезонность все равно будет присутствовать, хоть и в меньшей степени. В весенние месяцы, апрель и май объем реализации будет близок к 100%, поскольку кроме климата катализатором служит окончание учебного года и сезон выпускных (имеются ввиду не только 9, 10 классы, а все, начиная с садика). Июнь, июль – тоже месяцы с близкой к максимальной «плотностью» работы, поскольку это летние месяцы каникул, отпусков (свободного времени), свадеб. В августе объемы реализации немного снижаются, поскольку именно в этот месяц люди больше предпочитают уезжать на озера, моря и т.д., в общем, за пределы города. Сентябрь тоже еще поддерживает подобный уровень, поскольку люди начинают выходить на работу, учебу, становится меньше времени, однако сентябрь-октябрь – благоприятное время для школы (родители стремятся найти постоянное хобби для детей). Декабрь-январь опять же приближает объем реализации занятий, прогулок, фотосессий к максимальному, поскольку это время Нового Года и соответствующих утренников, корпоративов и т.д.

Из персонала нам потребуются: 2 конюха, 2 основных инструктора-берейтора и 5 неосновных инструкторов, 2 администратора, бухгалтер и управляющий. У конюхов будет достаточно тяжелая работа, начинающаяся с 6 утра и заканчивающаяся в 9 и заключающаяся в 6 разовом кормлении сеном, овсом (подкорками), «отбиванием» денников, уборкой конюшни плаца, левад, выпуском кобыл на выгул, проверкой наличия воды, соли. Заработная плата каждого будет составлять 20 тыс. в месяц, что соответствует уровню зарплат на эту профессию в этом городе и близь него. У 2 основных инструкторов будет занятость по 6-7 часов в день с 1 выходным, оплата труда будет составлять 30 тыс. руб. в месяц. На эту должность будут набираться люди с большим опытом работы, в прошлом спортсмены с соответствующим разрядом (1 разряд, КМС и выше по 1 или 2 дисциплинам). 5 неосновных инструкторов будут работать исключительно по сдельной заработной плате (около 18% от стоимости оказываемой услуги), что активно практикуется в

большинстве конюшен (включая Краснодарские). В обязанности администратора входит встреча, общение с клиентами, работа по телефону, распределение работы на инструкторов и контроль, запись клиентов. Заработная плата каждого будет составлять 20 тыс. руб. и рабочий день будет соответствовать времени работы конюшни, посменно. Бухгалтерские (аудиторские) услуги будут оказываться по договору (10 тыс. руб.). В штате сотрудников ветеринар, коваль, фотограф числиться не будут. Ну и конечно потребуются грамотный управляющий с опытом и образованием (50 тыс. руб.) для работы с поставщиками, партнерами и персоналом, для планирования, регулирования и контроля деятельности организации в целом. Реклама будет тоже входить в обязанности управляющего, расходы на которую будут отчисляться ежемесячно в размере 30 тыс. руб.

Налогообложение рационально выбрать упрощенное, которое составит 14% от прибыли.

3 Эффективность инвестиционного проекта по созданию конного клуба

3.1 Обоснование инвестиционного проекта

Прежде чем перейти к оценке эффективности инвестиционного проекта необходимо обосновать выбор того или иного значения ставки дисконтирования. Оценка инвестиционной привлекательности проекта методом NPV (чистой приведенной стоимости) предполагает дисконтирование денежных потоков от проекта [8]. При этом ставку дисконтирования надо каким-то образом определить, что является не такой уж простой задачей. По своей сути ставка дисконтирования здесь — это ставка привлечения финансирования/капитала для проекта. У нас ее значение принято за 15%, поскольку в среднем именно под этот процент можно взять кредит в банке и профинансировать наш проект.

Также необходимо обосновать такие макроэкономические показатели, как уровень инфляции, которая, несомненно, будет оказывать влияние даже на саму ставку дисконтирования. По данным «Агентства Прогнозирования Экономики» (АПЭКОН) [17] она составит:

Таблица 3.1 – Уровень инфляции в период реализации проекта

Год	Уровень инфляции, %
2017	5,2
2018	4,5
2019	4,6
2020	4,3
2021	5,5
2022	5,5
2023	6

Соответственно мы берем отсюда значения 2017, 2018 и 2019 года, поскольку наш проект рассчитан только на 30 месяцев.

Также необходимо указать ставку рефинансирования, прогнозное значение которой мы возьмем из того же источника.

Таким образом, доходы от продаж с учетом объемов и стоимости реализации будут выглядеть следующим образом:

Таблица 3.2 – Доходы от продаж

ДОХОДЫ ОТ ПРОДАЖ	"0"	1 мес.	2 мес.	3 мес.	4 мес.	5 мес.	6 мес.	7 мес.	8 мес.	9 мес.	10 мес.	11 мес.	12 мес.
Прогулка на лошадях	0	0	0	0	396	238	317	277	752	752	752	752	
Занятие верховой ездой (катание на лошадях)	0	0	0	0	924	554	739	647	1 756	1 756	1 756	1 756	
Аренда лошади для фотосессии	0	0	0	0	17	10	13	12	31	31	31	31	
Услуги постоя	0	0	0	0	90	75	90	90	90	75	90	90	
Аренда беседок, домика (мал)	0	0	0	0	168	101	134	118	319	319	319	319	
Аренда беседок, домика (бол)	0	0	0	0	288	173	230	202	547	547	547	547	
Абонемент 8 занятий	0	0	0	0	0	14	22	27	27	27	27	27	
Спортивная школа	0	0	0	0	33	33	33	33	33	33	33	33	
= Итого	0	0	0	0	1 915	1 197	1 579	1 404	3 555	3 540	3 555	3 555	

Первые 4 месяца потребуются на открытие конюшни (строительство, оформление, наем персонала и прочее).

Текущие затраты будут выглядеть следующим образом:

Таблица 3.3 Текущие затраты, тыс. руб.

ТЕКУЩИЕ ЗАТРАТЫ	"0"	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12 мес.
		мес.	мес.	мес.	мес.	мес.	мес.	мес.	мес.	мес.	мес.	мес.	
Затраты на материалы и комплектующие	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Затраты на оплату труда	40	40	40	40	335	184	232	208	551	551	551	551	551
Амортизация	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32	32
Общие производственные расходы													
Покупка лошадей	0	0	0	0	980	0	0	0	0	0	0	0	0
Закупка сена, опилок, соли	0	0	0	0	50	50	50	50	50	50	50	50	50
Оплата за электроэнергию	10	10	20	20	25	25	20	20	15	10	10	10	10
Вакцинация лошадей	0	0	0	0	48	0	0	0	0	0	48	0	0
Внутреннее обустройство, строительство, ремонт	350	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Услуги коваля	0	0	18	0	18	0	18	0	18	0	18	18	0
Услуги охраны	0	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15
Административные расходы													
Регистрация и оформление	20	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Коммерческие расходы													
Реклама	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30
Коммерческие расходы как % от продаж	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
= Итого	482	127	155	137	1533	336	397	355	711	688	754	688	688

Постоянные активы будут выглядеть следующим образом:

Таблица 3.4 - Постоянные активы, тыс. руб.

ПОСТОЯННЫЕ АКТИВЫ	"0"
Здания и сооружения	
Конюшня (с землей)	6 000
Плац	25
Домик мал	350
Домик бол	500
Беседка мал	140
Беседка бол	170
Оборудование и другие основные фонды	
Амуниция	639
Оборудование для перекачки воды	10
Расходы будущих периодов	
Наименование	0
Проценты по кредитам на инвестиционной фазе	
Общая величина ранее осуществленных инвестиций	
= Итого: Здания и сооружения	7 185
= Итого: Оборудование и другие основные фонды	649
= Итого: Расходы будущих периодов	0
= Итого: ВСЕ ПОСТОЯННЫЕ АКТИВЫ	7 834

Напомним, что для всех этих активов будет включена амортизация, в особенности, для амуниции, т.к. она имеет значительно больший износ в процессе производства, потребления оказываемых услуг.

Инвестирование проекта будет осуществлять исключительно за счет собственных средств, потому что взять кредит под такую деятельность и в таком размере достаточно проблематично на практике. Следовательно, отчет об инвестициях в проект будут выглядеть следующим образом:

Таблица 3.5 - Сводный отчет об инвестициях в проект

СВОДНЫЙ ОТЧЕТ ОБ ИНВЕСТИЦИЯХ В ПРОЕКТ	"0"	1 мес.	2 мес.	3 мес.	4 мес.	5 мес.	6 мес.	7 мес.	8 мес.	9 мес.	10 мес.	11 мес.	12 мес.
Потребность в инвестициях:	7 834	-329	-104	7	-4	-370	42	-110	-284	-1 411	-8	37	-43
Инвестиции в здания и сооружения	7 185	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Инвестиции в оборудование и другие активы	649	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Оплата расходов будущих периодов	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Инвестиции в оборотный капитал	0	-329	-104	7	-4	-370	42	-110	-284	-1 411	-8	37	-43
Источники финансирования:	8 900	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Поступления акционерного капитала	8 900	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Целевое финансирование	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Поступления кредитов	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Оборудование, полученное по лизингу													
Платежи за использованный капитал:	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Возврат кредитов	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Выплата процентов по кредитам	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Лизинговые платежи	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Выплата дивидендов	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Справка: Остаток средств на счете	1 066	806	670	394	147	624	1 243	2 306	3 313	6 827	8 945	10 974	13 140

Мы видим, что остаток средств на счете неотрицательный, значит инвестиций в размере 8,9 млн. руб. будет достаточно для реализации данного проекта.

Земельный налог будет составлять 124 тыс. ежемесячно согласно средней кадастровой стоимости участка в 5 Га, которую возможно приобрести под данный вид деятельности, а также ставки в размере 1,036%.

3.2 Основные финансовые показатели инвестиционного проекта

Для того чтобы оценить проект, нам необходимо рассмотреть следующие основные показатели: срок окупаемости инвестиций – PP, дисконтированный срок окупаемости DPP, чистый приведенный доход – NPV, внутреннюю норму доходности – IRR и индекс доходности инвестиций - PI [13].

Таблица 3.6 - Основные показатели эффективности инвестиционного проекта

Чистая приведенная стоимость (NPV)	16 667	тыс. руб.
Дисконтированный срок окупаемости (PBP)	0,92	год
Внутренняя норма рентабельности (IRR)	183,2%	
Норма доходности полных инвестиционных затрат	248,5%	
Модифицированная IRR (MIRR)	72,5%	

Для начала нужно рассчитать NPV (=чистую приведенную стоимость) этого бизнес-проекта. Алгоритм расчета такой:

1) нужно оценить денежные потоки от проекта — первоначальное вложение (отток) денежных средств и ожидаемые поступления (притоки) денежных средств в будущем;

2) определить стоимость капитала (cost of capital), для нас — это будет ставкой дисконтирования;

3) продисконтировать все денежные потоки (притоки и оттоки) от проекта по ставке, которую вы оценили в п.2);

4) сложить (сумма всех дисконтированных потоков и будет равна NPV проекта) [24].

Формула NPV:

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

Рисунок 3.1 - Формула расчета NPV

Где NPV — чистый дисконтированный доход, в денежных единицах; IC — затраты по инвестиционному проекту, в денежных единицах; CF_t — денежные поступления по инвестиционному проекту в t-ый период, в денежных единицах; t — период поступления денежных средств или осуществления затрат по инвестиционному проекту; r — ставка дисконтирования, в долях единиц; n — продолжительность инвестиционного проекта [4].

Оценить итог достаточно просто: для принятия проекта NPV должно быть больше 0, в противном случае проект рассматривать далее не имеет смысла. Объяснить данный принцип очень просто: в случае, если NPV равно нулю, денежные потоки от проекта достаточны, чтобы возместить инвестированный капитал и обеспечить необходимый доход на этот капитал. Если NPV положительный, значит, проект принесет прибыль, и чем больше величина NPV, тем выгоднее/прибыльнее является данный проект.

Согласно подсчетам программы Alt Invest (а именно в нем производилась вся обработка проекта) мы видим, что NPV у нас далеко не отрицательная, соответственно можно сделать вывод о том, что экономическая прибыль от данного вида инвестирования составит 16,667 млн. руб. Это звучит достаточно привлекательно с учетом того, что рассматриваемый период – 30 месяцев.

Срок окупаемости представляет собой период времени, необходимый для того, чтобы доходы, генерируемые инвестициями, покрыли затраты на инвестиции. В нашем случае он продисконтирован: смысл метода состоит в дисконтировании всех генерируемых проектом денежных потоков, и их суммировании в последовательном порядке до того времени, пока они не покроют начальные инвестиционные затраты [13].

Основным правилом здесь должен быть то, что срок окупаемости должен быть меньше продолжительности самого проекта. Это правило в нашем случае выполнено и конечно, чем меньше PP или PBP, тем лучше. 1 год это сравнительно мало для такого объема инвестирования, что опять же подтверждает инвестиционную привлекательность проекта.

Внутренняя норма рентабельность представляет из себя ту ставку процента, при которой NPV проекта равна нулю. IRR — дает представление о том, какая максимальная ставка кредита может быть принята для того, чтобы проект не был убыточным. Мы видим, что она очень высокая, что снова говорит в пользу проекта, т.к. мы при такой ставке сможем профинансировать наш проект с помощью кредита (под любой процент из предложенных на сегодняшний день) в случае его одобрения. Для одобрения проекта IRR должна превышать норму доходности, что мы и наблюдаем.

Норма доходности полных инвестиционных затрат представляет отношение дисконтированного расхода к сумме дисконтных денежных потоков [8]. Иными словами, это показатель, который определяет инвестиционную эффективность вложений в определенный проект. В рентабельном проекте этот показатель должен превышать 1 (или 100%). В нашем случае это выполняется.

Анализ инвестиционных проектов на основе метода внутренней ставки доходности (IRR) предполагает, что все денежные потоки проекта могут быть инвестированы по этой ставке, что нереально. Этот недостаток метода IRR устраняется при использовании так называемой модифицированной внутренней нормы доходности или сокращенно MIRR (Modified Internal Rate of Return).

Суть расчета MIRR проста: все положительные денежные потоки от проекта наращиваются по % ставке, равной стоимости капитала компании (WACC), а затем находится ставка, дисконтируя по которой мы получим сумму нашей инвестиции. WACC у нас составляет 15%, о чем упоминалось ранее.

В целом, по всем основным показателям эффективности инвестиционного проекта, мы видим, что наш проект достаточно привлекателен. В целом на графике окупаемость проекта выглядит следующим образом, где по горизонтали отмечены рассматриваемый период по месяцам, а по вертикали дисконтированный денежный поток:

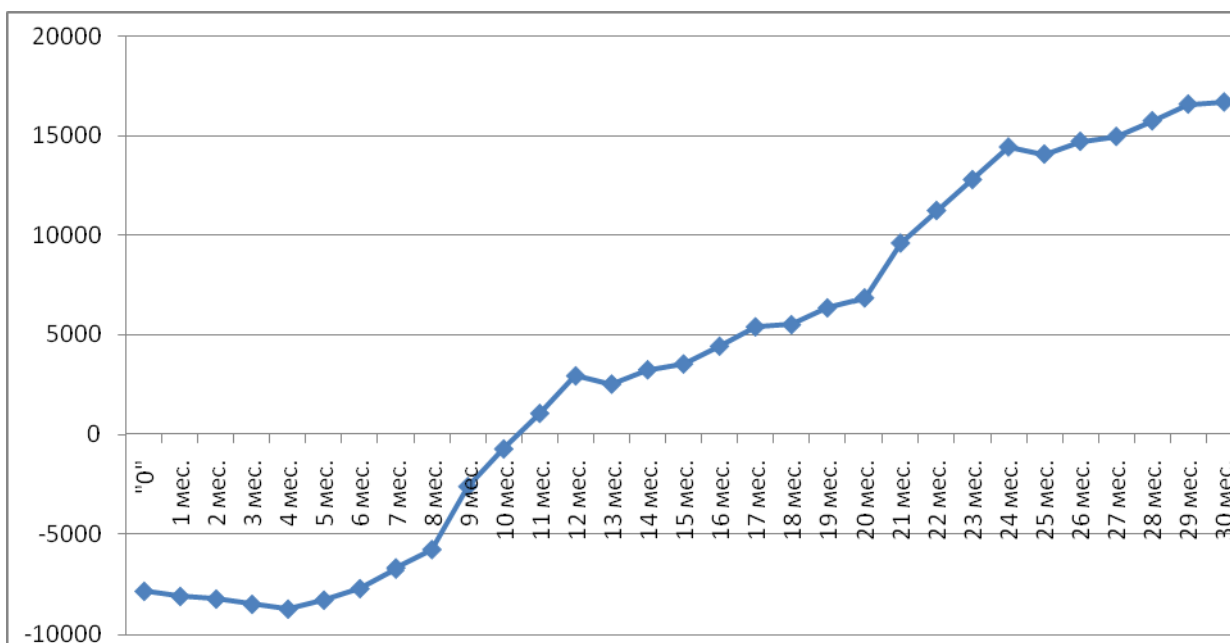


Рисунок 3.2 - Дисконтированный денежный поток по месяцам

3.3 Оценка рисков и анализ чувствительности инвестиционного проекта

Для анализа инвестиционного проекта по созданию конного клуба нужно оценить следующие риски:

- а) производственный риск (риск, связанный с изменением объема реализации услуг);
- б) ценовой риск;
- в) финансовый риск (возможное изменение финансовых результатов компании при изменении ставки дисконтирования) [1].

Оценивать мы его будем следующим образом: анализировать изменение ключевых показателей эффективности проекта, таких, как чистая приведенная прибыль (NPV), внутренняя норма рентабельности (IRR), дисконтированный

срок окупаемости (РВР) и норма доходности инвестиционных затрат при изменении таких параметров, как цена, объем реализации, величина общих издержек и ставка дисконтирования (т.е. рассматривать чувствительность ключевых показателей).

Начнем с такого параметра, как уровень цен. Вероятность его изменения в отрицательную сторону достаточно мала, поскольку за последние 10 лет цена на услуги, оказываемые конными клубами, не падала, а только росла (за исключением временных акций).

Таблица 3.7 - Чувствительность основных показателей инвестиционного проекта к изменению уровня цен на реализуемые услуги

Уровень цен на реализуемую продукцию	85%	90%	95%	100%	105%	110%	115%
Результаты анализа:							
Чистая приведенная стоимость (NPV), тыс. руб.	10583	12611	14639	16667	18695	20723	22751
Внутренняя норма рентабельности (IRR), %	120,0	140,7	161,8	183,2	205,0	227,2	249,7
Дисконтированный срок окупаемости (РВР), лет	1,00	1,00	0,92	0,92	0,92	0,83	0,83
Норма доходности инвестиционных затрат	2	2	2	2	3	3	3

На таблице мы видим, например, что при отклонении уровня цен на 5% от описываемого в проекте в большую сторону чистая прибыль от деятельности конного клуба увеличится практически на 2 млн. руб.; в меньшую – снизится на эту же сумму. Также можно сказать, что хоть зависимость всех этих показателей эффективности от цены и велика, но данная модель проекта является достаточно устойчивой и даже при отрицательном отклонении на максимальную рассматриваемую величину (15%) уровня цен проект не становится убыточным. Другими словами можно сказать, что при изменении ситуации на рынке, повлекшей за собой снижение цен на 200-250 руб. (при сегодняшней ситуации), конный клуб не только сможет продолжать оплачивать свои расходы (т.е. оставаться

платежеспособным), но и получать экономическую прибыль в размере 10,5 млн. руб., о чем нам и говорит данная таблица.

Чувствительность NPV к цене можно рассмотреть на графике, где по абсциссе указано отклонение уровня цен, а по ординате – значения NPV в этих случаях.

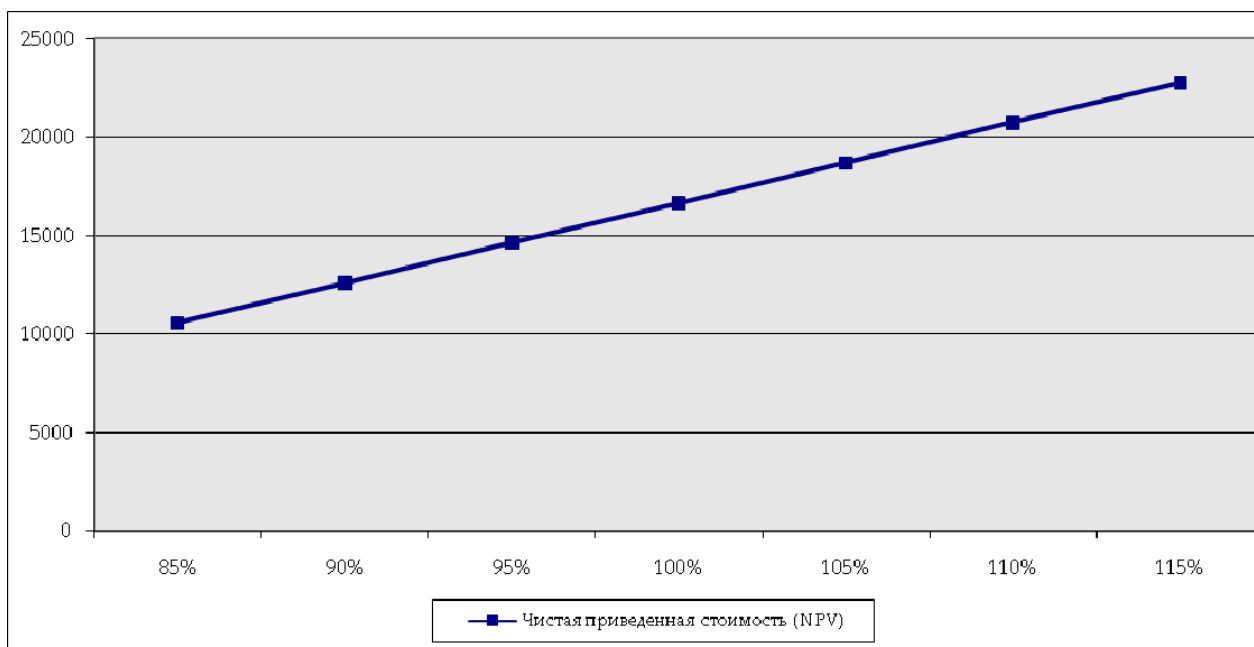


Рисунок 3.3 - График зависимости NPV от уровня цен

На графике явно прослеживается зависимость с эластичностью, близкой к единице, т.е. NPV изменяется пропорционально смещению уровню цены.

Это свидетельствует о том, что существует некий коэффициент (константа), при умножении изменения (дельты) уровня цен на который мы получим изменение экономической прибыли конного клуба [5].

Далее рассмотрим риск отклонения объемов реализации. Его можно считать более вероятным, т.к. погодные условия, мода, конкуренция и прочие факторы могут повлиять на количество клиентов, потребляющих услуги нашего конного клуба, что вполне возможно при данной ситуации на рынке. Так будет выглядеть чувствительность к этому параметру:

Таблица 3.8 - Чувствительность основных показателей инвестиционного проекта к изменению объема продаж

Объем продаж	85%	90%	95%	100%	105%	110%	115%
--------------	-----	-----	-----	------	------	------	------

Результаты анализа:

Чистая приведенная стоимость (NPV), тыс. руб.		11899	13542	15185	16667	18310	19548	21190
Внутренняя рентабельности (IRR), %	норма	132,7	149,9	167,4	183,2	201,3	215,5	234,2
Дисконтированный срок окупаемости (PBP), лет	срок	1,00	1,00	0,92	0,92	0,92	0,83	0,83
Норма инвестиционных затрат	доходности	2	2	2	2	3	3	3

Мы наблюдаем ситуацию, подобную предыдущей (изменение ключевых показателей проекта к изменению уровня цен), однако чувствительность к этому параметру у NPV, IRR ниже. Например, при отклонении объема реализации на 10% в большую сторону IRR увеличится на 32,3%, в меньшую – снизит на 33,2%. По-другому можно сказать, что в случае, если количество клиентов в день по таким услугам, как прогулка, занятие верховой ездой, аренда лошади для фотосессии снизится примерно на 8 человек, а также один денник для аренды будет пустовать и будет свободно одно место в школе, то в этом случае максимальная ставка, по которой мы сможем взять кредит для финансирования этого проекта, чтобы не понести убытки, снизится на 33,3%. Это также остается достаточно реалистичным процентом, под который выдают кредиты, т.е. и в этом случае модель проявляет себя как устойчивая.

График зависимости NPV от объема реализации выглядит подобно предыдущему (от цены): угол наклона в этом случае лишь немного меньше, т.к. и чувствительность ниже, а эластичность по-прежнему близка к 1, но отклонения от этого значения уже более заметны.

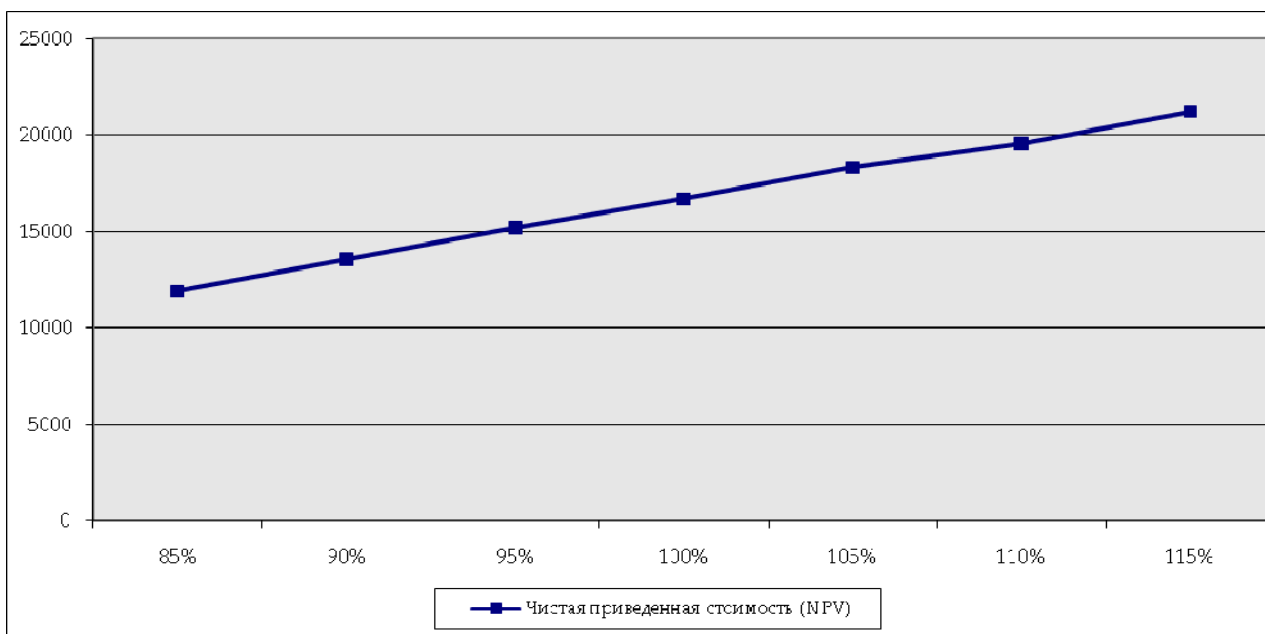


Рисунок 3.4 - График зависимости NPV от объемов реализации

Теперь посмотрим на чувствительность ключевых показателей к изменению величины общих издержек:

Таблица 3.9 - Чувствительность основных показателей инвестиционного проекта к величине общих издержек

Величина общих издержек	85%	90%	95%	100%	105%	110%	115%
Результаты анализа:							
Чистая приведенная стоимость (NPV), тыс. руб.	17259	17062	16864	16667	16470	16273	16075
Внутренняя норма рентабельности (IRR), %	192,9	189,6	186,4	183,2	180,1	177,0	173,9
Дисконтированный срок окупаемости (PBP), лет	0,92	0,92	0,92	0,92	0,92	0,92	0,92
Норма доходности инвестиционных затрат	3	3	3	2	2	2	2

Мы видим, что чувствительность NPV, IRR к этому параметру еще ниже, чем в предыдущих, а дисконтированный срок окупаемости практически не чувствителен (по крайней мере, при данных масштабах отклонения). Т.е. вне зависимости от того, увеличатся ли, уменьшатся общие издержки или нет (до 15%), срок окупаемости проекта будет составлять 0,92 года. И вновь модель подтверждает свою устойчивость по всем показателям: проект не становится убыточным при данных отклонениях.

График зависимости NPV от величины общих издержек будет иметь отрицательный наклон, поскольку чем больше затрат, тем меньше прибыль. Эластичность снова единичная, т.е. чистая приведенная прибыль будет снижаться с такой же скоростью, с какой будет расти величина общих издержек. Градус наклона достаточно большой: из рассмотренных графиков зависимости NPV коэффициент при написании линейной функции будет самым большим в данном случае. Выглядеть график будет следующим образом:

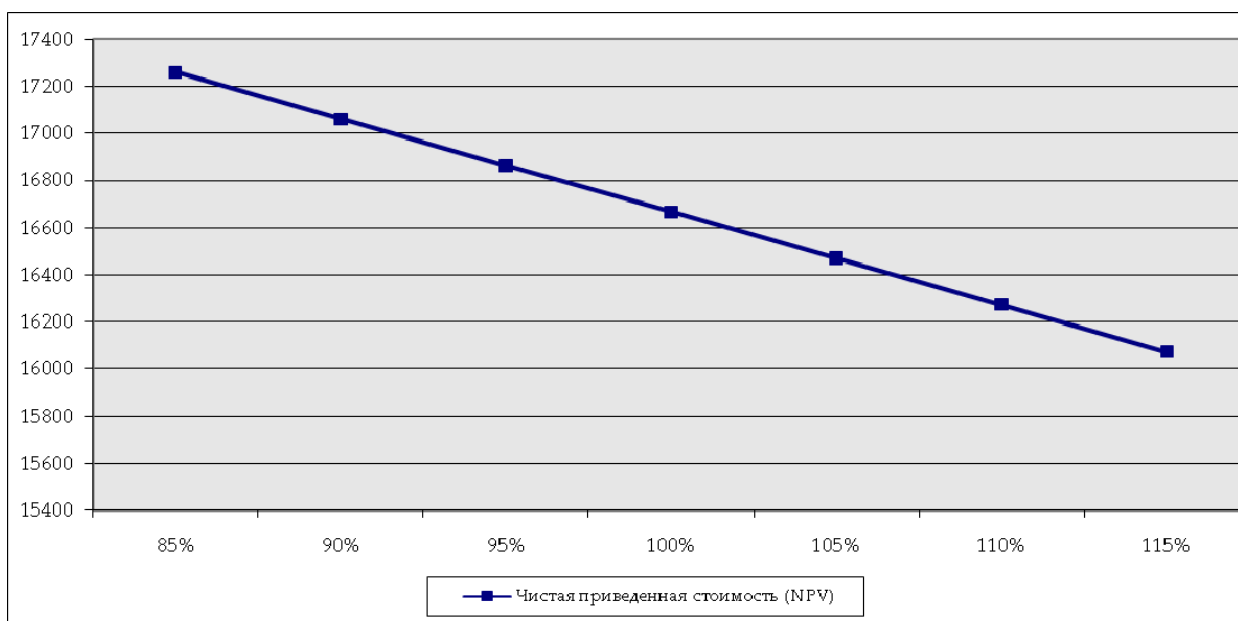


Рисунок 3.5 - График зависимости NPV от величины общих издержек

Изменение ставки дисконтирования тоже достаточно вероятен, т.к. ее значение мы приравнивали к средней ставки процента, под который можно взять кредит [14]. Рассматриваемое отклонение в положительную и отрицательную сторону рассматривается максимум до 15%, что для ставки дисконтирования в 15% будет составлять 2,25%. Это достаточно реальная ситуация. Таблица чувствительности будет выглядеть следующим образом:

Таблица 3.10 - Чувствительность основных показателей инвестиционного проекта к изменению ставки дисконтирования

Ставка дисконтирования	85%	90%	95%	100%	105%	110%	115%
Результаты анализа:							
Чистая приведенная стоимость (NPV), тыс. руб.	17349	17118	16891	16667	16447	16231	16019
Внутренняя норма рентабельности (IRR), %	183,2	183,2	183,2	183,2	183,2	183,2	183,2
Дисконтированный срок окупаемости (PBP), лет	0,92	0,92	0,92	0,92	0,92	0,92	0,92
Норма доходности инвестиционных затрат	3	3	3	2	2	2	2

Чувствительность NPV к изменению величины ставки дисконтирования практически совпадает с чувствительностью чистой приведенной стоимости к величине общих издержек, однако показатель IRR к ставке процента нечувствителен (опять же в рамках данного отклонения), точно так же, как и дисконтированы срок окупаемости. Норма доходности инвестиционных затрат обладает той же чувствительностью, что и в предыдущих случаях.

График зависимости NPV от ставки дисконтирования очень напоминает предыдущий (Рисунок 3.5 График зависимости NPV от величины общих издержек), однако коэффициент соотношения будет в данном случае немного меньше. Отрицательный наклон сохраняется.

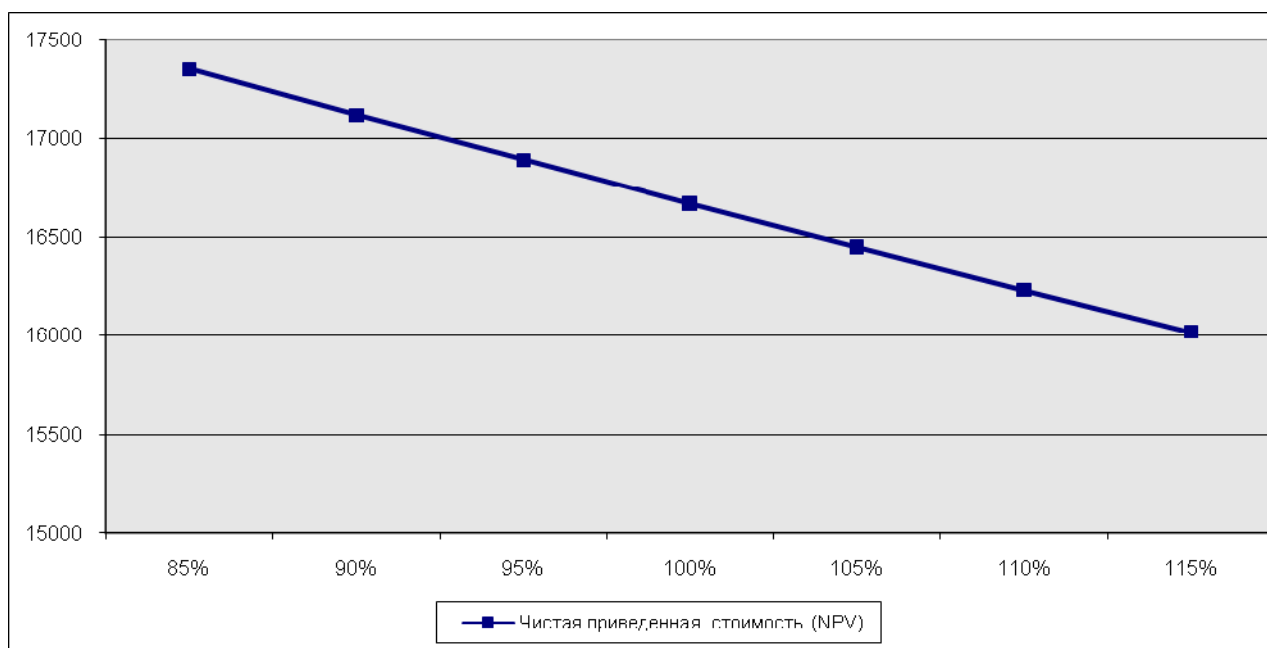


Рисунок 3.6 - График зависимости NPV от ставки дисконтирования

Также к риску проекта можно отнести барьеры при входе в бизнес, поэтому реализацией проекта рациональней следует заняться человеку, не только обладающему огромным опытом в данной сфере, но также имеющему связи в ней, а так же смежных областях (например, конные магазины, строительные компании и т.д.). Административные барьеры тоже присутствуют в реализации подобных проектов, т.к. покупка земли и оформление ее для данного вида деятельности – задача, достаточно непростая. Еще одна проблема выбор для данного вида деятельности – это выбор формы собственности и налогообложения. В данном проекте мы рассматривали открытие ООО по УСН, однако при реализации проекта рационально будет ориентироваться согласно выбранной земле. Так для строительства конюшни подходят:

1. Земли сельхозназначения расположенные в границах населённых пунктов с разрешённым использованием ЛПХ - Личное Подсобное Хозяйство. Строительство на полевых участках с назначением ЛПХ, которые расположены за границами населённых пунктов, запрещено. На полевых участках возможно организовать выпасы и как максимум соорудить временные укрытия для животных от дождя и солнца. Такой вариант не подходит для данного проекта, т.к. в этом случае нужно соблюдать баланс 70% сельхозпродукция и 30% иные услуги. Перечень сельскохозяйственной продукции перечислен в Общероссийском классификаторе продукции под кодом 98500 [10]. Туда, кроме самих коней, входят, например, навоз, шерсть и волос от линьки, тренинг племенных лошадей, рабочие лошади (правда подразумевается обслуживание сельхозпроизводства).
2. Земли сельхозназначения с разрешённым использованием КФХ - Крестьянско Фермерское Хозяйство. Соответствует требованиям проекта.

3. Земли ландшафтно-рекреационных зон расположенных в населённых пунктах, в землях лесного фонда, на особо охраняемых природных территориях. Они просто идеальны для прогулочных конюшен [12].
4. Земли населённых пунктов специально выделенные на генеральном плане города или посёлка для размещения спортивной конюшни или ипподрома. Это практически «несбыточная» мечта любого конного клуба, однако для присвоения земли этой категории необходимо добиваться присвоения участку разрешённого использования "под конно-спортивный клуб" у администрации, что сделать практически нереально.

После решения этого вопроса, стоит задуматься о том, что можно оптимизировать налоговую базу, применяя следующую схему: налог на имущество физических лиц ненамного, но, все же, меньше, чем налог на имущество предприятий. Если же предприятие не является владельцем недвижимости, а обладает объектом на правах арендатора или безвозмездного срочного пользования, такая фирма не признается налогоплательщиком. Таким образом, возможно оформить недвижимость на физическое лицо, избежав часть трат на налоги. А предприятие, учредителем которого может быть то же самое физическое лицо, оформляет данный объект недвижимости в аренду, тем самым оптимизируя налоговую базу своей отчетности с учетом расходов на арендную плату. Если такой вариант будет возможен, то более выгодно будет выбрать его.

В целом, можно сказать, что проект является устойчивым к колебаниям важных параметров, а также достаточно выгодным и привлекательным для инвесторов, хотя достаточно сложен в реализации (требует большого количества знаний, умений, связей, опыта).

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Целью выпускной квалификационной работы являлось экономическое обоснование эффективности проекта по созданию конного клуба в Краснодаре. В процессе достижения цели в работе были выполнены все поставленные задачи.

При изучении Российского и международного опыта деятельности конных клубов были рассмотрены 4 основных направления коневодства: рабоче-пользовательное, продуктивное (молочное, мясное), спортивное и племенное.

Любая из этих отраслей, кроме рабоче-пользовательской в России можно считать перспективной, т.к. все они имеют не только большой потенциал для роста, но достаточно сильно отстают от Европейских стран (сюда же можно отнести США), где эти такие виды коневодства, как спортивное и племенное, давно являются престижными и прибыльными направлениями. В продуктивном виде коневодства у России имеются преимущества в виде огромных территорий, пригодных для данного вида деятельности. Однако для того, чтобы увеличить темпы роста всем коневодству в России придется решить множество проблем, тормозящих прогресс.

Далее был выбран город, подходящий для реализации инвестиционного проекта по созданию конного клуба: им стал Краснодар. Основными причинами тому являются: низкая конкуренция, благоприятный климат, развитое сельское хозяйство и соответствие необходимым требованиям для реализации проекта (сюда относится численность населения, уровень инфраструктуры, цен и прочее). Затем были описаны основные направления деятельности проектируемого конного клуба, выбраны и обоснованы услуги, которые он будет оказывать: это уроки верховой езды (включая прокат и абонементы на эти занятия), прогулки, аренда лошади для фотосессии, аренда домиков и беседок, постой и спортивная школа. Также были расписаны все

цены на эти услуги, все необходимые затраты конного клуба согласно действительной ситуации на рассматриваемом рынке и прочие выбранные параметры, необходимые для подсчетов (оценки) эффективности инвестиционного проекта.

Переходя непосредственно к эффективности инвестиционного проекта были рассмотрены все затраты конного клуба, доходы от продаж, постоянные активы в проекте, а также сводный отчет об инвестициях в проект. Основные финансовые показатели инвестиционного проекта по созданию конного клуба выглядели следующим образом: чистая приведенная прибыль составила 16 667 тыс. руб., дисконтированный срок окупаемости – 0,92 года, внутренняя норма рентабельности - 183,2%, норма доходности полных инвестиционных затрат - 248,5%, модифицированная внутренняя норма рентабельности - 72,5%. В целом, по этим результатам можно оценить эффективность проекта, как достаточно высокую.

В качестве метода оценки рисков был выбран анализ чувствительности, который является одним из самых простых, наглядных и известных методов, хоть он и имеет ряд недостатков (например, метод не позволяет рассчитать вероятности изменений; при анализе чувствительности считается аксиомой неизменность всех переменных кроме одной [22] и т.д.). Анализ показал достаточную устойчивость проекта к колебаниям основных параметров, таких, как уровень цен, объем реализации, ставка дисконтирования и стоимость общих издержек. Например, параметром, к которому чувствительность NPV оказалось самой большой – это цены, однако даже при 15% уменьшения их уровня, проект не становится убыточным.

В целом, проект можно оценить, как достаточно привлекательный на сегодняшний день, хоть он и обладает некими специфическими рисками, связанными со сферой деятельности.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Аверьяскина А.С. Анализ чувствительности как основа управления рисками/ А.С. Аверьяскина // Политика, экономика и социальная сфера: проблемы взаимодействия. — 2016. — №7. — С.95-101.
2. Багрий К. Олимпийские итоги и будущее конного спорта в России [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://news.sportbox.ru/Vidy_sporta/horse_world/spbnews_NI660263_Olimpijskije_itogi_i_budushheje_konnogo_sporta_v_Rossii
3. Боше Ф. Верховая езда. Метода берейторского искусства, основанная на новых началах: отдельное издание/ Ф. Боше. - Москва: Либроком, 2016. – 338 с.
4. Виленский П.Л., Лившин В.Н., Смоляк С.А. Оценка эффективности инвестиционных проектов. Теория и практика. / учеб. пособие. М.: Дело. 2010. (888)
5. Волков И. Анализ проектных рисков / И. Волков, М. Грачева [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cfin.ru/finanalysis/invest>.
6. Гуревин Д.Я., Рогалев Г.Т. «Словарь – справочник по коневодству и конному спорту» М.; Росагропромиздат, 1991г.
7. Де-Витт Л.В. Конница. Теория верховой езды: отдельное издание/ Л.В. Де-Витт. - Москва: Либроком, 2011. – 312 с.
8. Игонина Л.Л. Инвестиции / учеб. пособие. М.: Юристъ. 2002. (480)
9. Камбегов Б.Д. Коневодство и коннозаводство России: научное издание/Б.Д. Камбегов. - Москва: Росагропромиздат, 1988. – 224 с.
10. Карелин А.Н., Маравин Б.Л. «Зоогигиенические основы проектирования, строительства и эксплуатации животноводческих объектов» М.; Россельхозиздат, 1987г.

11. Каштанов, Л.В. Племенное дело в коневодстве: научное издание/ Л.В. Каштанов. – Москва: Либроком, 2014. – 394 с.
12. Климеш Р. Строительство конюшен: отдельное издание/ Р.Климеш, Ч. Хилл. – Москва: Аквариум, 2005. – 170 с.
13. Ложкин О.Б. Инвестиционные проекты, денежные потоки и денежные сделки // Финансовый бизнес. 2008. №1. С.35-38.
14. Лунева Н.Н. Анализ и оценка риска в инвестиционных проектах/ Н.Н. Лунева, Т.М. Левина // Вестник экономики и менеджмента. — 2016. — № 32. — С.51-56.
15. Мирось В.В. Лошадь в фермерском хозяйстве: научное издание/ В.В. Мирось, И.В. Ткачева. – Москва: Феникс, 2012. – 320 с.
16. Невзорова Л.Н. Трактат о кормлении лошадей: отдельное издание/ Л. Н. Невзорова. – Санкт-Петербург: NevzorovHauteEcole, 2011. – 96 с.
17. Официальный сайт Агентства прогнозирования экономики (АПЭКОН): <http://apecon.ru/>
18. Официальный сайт Краснодарского ипподрома: <http://news.sportbox.ru>
19. Официальный сайт Краснодарского ипподрома: <http://www.khip.ru>
20. Официальный сайт Федерации конного спорта России: <http://www.fksr.ru>
21. Робишон де Ля Гериньер Ф. Конная библия. Школа верховой езды: отдельное издание/ Ф. Робишон де Ля Гериньер. – Москва: Аквариум-Принт, 2013. – 320 с.
22. Соколовская Е. Н. Практическое применение анализа чувствительности инвестиций/ Е.Н. Соколовская// Бюллетень науки и практики. — 2016. — №4. — С. 347-357.
23. Фишер Ф. Иппология. Справочные сведения о выборе и содержании лошади: отдельное издание/ Ф. Фишер. – Москва: Либроком, 2015. – 376 с.

24. Фомин В.П. Формирование и анализ показателей финансового состояния организаций / Владимир Петрович Фомин, Юрий Алексеевич Татаровский // Экономический анализ: теория и практика. - 2014 .- № 4.- С. 11 - 19.

25. Хохрин С.Н. «Все о лошади» СПб.; Лениздат, 1996.

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Таблица А.1 - Прайс Краснодарского Ипподрома

Наименование работ, услуг	Ед. изм.	2016 год	2017 год
Аренда профильная			
Аренда денника для владельцев скаковых лошадей (в т.ч. аренда скакового круга)	месяц	3 000	5000
Аренда денника для владельцев спортивных лошадей и лошадей хобби класса (в т.ч. аренда рабочего круга)	месяц	5 500	5500
Краткосрочная аренда денника для владельцев скаковых лошадей	1 сут	300	300
Краткосрочная аренда денника для владельцев спортивных лошадей	1 сут	400	400
Аренда спортивных площадок и левад	месяц	1 000	1000
Карантин			
- аренда денника	1 лош/мес	3 500	3500
- работа коневода	1 лош/мес	7 000	7000
- корма	1 лош/мес	4 000	4000
- ежедневный клинический осмотр	1 лош/мес	2 400	2400
- исследование крови	1 лош/мес	2 000	2000
- подстилка денника	1 лош/мес	3 000	3000
- дезинфекция помещения и инвентаря	на поголовье	4 000	4000
Полный пансион			
Полный пансион, в т.ч.	1 лош/мес	27 000	27000
- аренда денника КСК	1 лош/мес	3 500	3500
- работа коневода	1 лош/мес	7 000	7000
- корма	1 лош/мес	4 500	4500
- плановый ветеринарный осмотр	1 лош/мес	2 400	2400
- подстилка денника	1 лош/мес	3 000	3000
- аренда манежа	1 лош/мес	4 000	4000

Продолжение Таблицы А.1

- расчистка и ковка копыт (раз в 45 дней)	1 лош/мес	2 600	2600
Услуги по обслуживанию и тренингу лошадей			
Работа берейтора по специализации (конкур, выездка, троеборье)	месяц	5 500	5500
Работа берейтора	месяц	4 000	4000
Заездка молодой лошади	месяц	10 000	10000
Услуги конно-спортивного комплекса			
Аренда манежа для работы лошади 1 час в день	месяц	4 000	4000
Аренда манежа для работы лошади	час	400	400
Полная аренда манежа	час	20 000	20000
Аренда лошади (для фотосессий)	час	3 000	3000
Аренда лошади с выездом	час	3 500	3500
Индивидуальное обучение верховой езде (будние дни – дневное время)	час	1 200	1300
Абонемент на индивидуальное обучение верховой езде (будние дни – дневное время)	8 часов	8 800	9600
"Серебряный" абонемент на обучение верховой езде	50 часов/полгода	55 000	65000
"Золотой" абонемент на обучение верховой езде	100 часов/год	110 000	130000
Обзорная экскурсия (от 15 человек)	1 час/чел	200	200
Экскурсия с прокатом (от 10 человек)	2 час/чел	300	300
Расширенная экскурсия (от 200 человек)	2,5 час/чел	500	500
Занятия с ипотерапевтом детей, больных ДЦП	0,5 часа	450	500
Занятия с ипотерапевтом детей, больных ДЦП (8 занятий по 0,5 часа)	1 абонемент	2 800	3200

Окончание Таблицы А.1

Занятия с ипотерапевтом детей, больных ДЦП (12 занятий по 0,5 часа)	1 абонемент	4 200	4800
Аренда непрофильная			
Аренда производственных площадей	м2/мес	275	275
Аренда торговых площадей	м2/мес	330	330
Аренда офисных площадей	м2/мес	330	330
Аренда торговых площадей в скаковые дни	м2/день	500	500
Аренда торговых площадей в праздничные скаковые дни	м2/день	750	750
Аренда торговых площадей на КГ	м2/день	1 000	1000
Аренда трибунного комплекса	м2/день	250	250
Аренда открытой площадки	м2/мес	500	500
Промакция	чел/час	1 000	1000
Промакция на КГ	чел/час	2 000	2000