

## ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПО ПРОДАЖАМ СНАРЯЖЕНИЯ ДЛЯ ВЕЛО-ВОДНОГО ТУРИЗМА В КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Назимов А.С.<sup>1</sup>, Ли С.Р.<sup>1</sup>, Созинов С.А.<sup>1</sup>

<sup>1</sup>Кемеровский филиал ФГБОУ ВПО Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова, Кемерово, Россия, 650992 Кемерово, пр. Кузнецкий, 39; e-mail: [sergejli@yandex.ru](mailto:sergejli@yandex.ru)

В данной работе осуществлена попытка дать экономическую оценку эффективности проекта по продажам снаряжения для вело-водного туризма для рыночных условий региона, обладающего соответствующим потенциалом для реализации указанного снаряжения – Кемеровской области. Оценку эффективности коммерческой деятельности, особенно в случае ее существенно инновационного характера, практически трудно сделать без применения формальных методов моделирования и автоматизированной обработки информации. Для оценки эффективности рассматриваемого проекта он представляется как классический инвестиционный, с той разницей, что в качестве продукции в нем выступает услуга по продажам (коммерческая услуга с присущими свойствами рекламной деятельности), а в качестве оборотных средств рассматриваются комплекты снаряжения для вело-водного туризма. В работе перечислены основные и оборотные производственные фонды для исследуемого вида деятельности, приводятся оценки спроса на товар, а также дается оценка экономической эффективности проекта с использованием оптимизационного финансово-аналитического программного продукта. Соответствующие оценки подвергнуты параметрическому анализу, позволяющему определять уровень и диапазон цен на основные средства и предоставляемую услугу, оптимальные объемы требуемых инвестиций и производства услуги с учетом рыночного спроса на нее. Приведены оценки срока окупаемости проекта.

Ключевые слова: экономическая оценка эффективности, коммерческая деятельность, инвестиционный проект, автоматизированная оценка эффективности.

## EVALUATING EFFICIENCY OF BUSINESS SALES EQUIPMENT FOR VELO-WATER TOURISM IN KEMEROVO REGION

Nazimov A.S.<sup>1</sup>, Li S.R.<sup>1</sup>, Sozinov S.A.<sup>1</sup>

<sup>1</sup>Kemerovo branch of Russian University of Economics named after G.V.Plekhanov, Kemerovo, Russia, 650992 Kemerovo, Kuznetskii pr., 39; e-mails: [sergejli@yandex.ru](mailto:sergejli@yandex.ru)

In this paper we made an attempt to assess the economic viability of the project sales of equipment for cycling boating market conditions of the region, the implementation capacity of the equipment is the Kemerovo region. Evaluation the efficiency of the commercial activity, especially in case of significantly innovative nature is practically difficult to make without the formal methods for modeling and automated data processing. The project is arranged as a classic investment to evaluate its efficiency, but still it differs from the classic one as the product here type is the sales service (commercial service with the inherent properties of advertising) and the current assets are the sets of equipment for cycling boating. The paper lists fixed and current production assets for the test activity, it provides the estimates of demand for the product as well as an assessment of the economic viability of the project using the optimization of financial and analytical software. Appropriate assessment were subjected to parametric analysis, which allows to determine the level and the range of prices for basic facilities and services provided, the optimal volume of investment required and the service production based on market demand. The estimates of the project payback period are given in this article.

Keywords: economic evaluation of the efficiency, commercial activities, investment project, the automated evaluation.

Восстановление работоспособности, поддержание и укрепление здоровья людей являются одной из важнейших задач государства. Для этого особое внимание уделяется задачам формирования условий для здорового образа жизни. Туризм в целом играет важную роль в решении социальных проблем, обеспечивая создание дополнительных рабочих мест, рост занятости и повышение благосостояния населения страны. В настоящее время туризм

является одним из важных направлений, влияющих на рост экономики, в том числе на развитие таких сфер экономической деятельности, как услуги туристских компаний, коллективные средства размещения, транспорт, связь, торговля, производство сувенирной и иной продукции, питание, сельское хозяйство, строительство и другие отрасли. Таким образом, развитие внутреннего туризма является одним из действенных инструментов оздоровления нации и делает актуальной задачу развития всех составляющих туристической сферы и, в частности, развитие вело-водного туризма и соответствующей экономической инфраструктуры, включая торговлю соответствующим оборудованием и экипировкой.

Туризм в Кемеровской области – развивающаяся отрасль с большими перспективами. Кемеровская область богата памятниками исторического прошлого. Археологи обнаружили на территории области 135 памятников археологии от палеолита до 15 века н.э. В целом на территории Кемеровской области насчитывается около 700 памятников истории [6]. Регион славится не только залежами полезных ископаемых, но и хорошими условиями для активного туризма – горным массивами Кузнецкого Алатау и множеством стекающих с его отрогов рек. На юге Кузбасса, в Таштаголе находится горнолыжный курорт Всероссийского значения.

В настоящее время, в связи с использованием новых технологий в производстве туристического снаряжения, особый интерес представляет вело-водный туризм – разновидность активного отдыха, в котором для перемещения по местности используется велосипед и легкая надувная лодка/катамаран. Для перевозки снаряжения (палатка, лодка/катамаран, провиант и т.д.) используются специальные вело-рюкзаки.

В настоящее время в Кемеровской области наблюдается недостаток в коммерческой инфраструктуре по торговле вело-водным оборудованием и экипировкой (вело-водным снаряжением), практически отсутствуют соответствующие магазины, нет ни одного интернет магазина, в котором можно купить необходимое снаряжение для вело-водного туризма.

### **Содержательная постановка задачи**

В данной работе решается задача оценки экономической эффективности коммерческой деятельности по продажам в регионе вело-водного оборудования и экипировки средствами электронной коммерции.

Рассмотрим следующую постановку задачи оценки эффективности проекта по торговле вело-водным оборудованием и экипировкой. Пусть инвестор имеет начальный капитал (свободные денежные средства). Ему необходимо приобрести у производителя (продавца) комплекты вело-водного снаряжения, организовать доставку на склады и продать потребителю указанные комплекты. Необходимо определить оптимальные количества

комплектов, выручку от их продаж, объем инвестиций такие, чтобы чистая приведенная стоимость (NPV) собственных средств инвестора (дисконтированная сумма прибыли и стоимости имущества) была максимальной. При этом предполагается, что выручка от продаж не превосходит маркетинговой оценки спроса на снаряжение, стоимостный объем комплектов снаряжения ограничен имеющимися возможностями транспортных средств и емкостью складов.

### **Основные и оборотные производственные фонды**

К основным производственным фондам (ОПФ) для описываемого вида коммерческой деятельности, на наш взгляд, целесообразно отнести следующие составляющие:

- 1) личный автотранспорт;
- 2) помещения под склад для снаряжения;
- 3) компьютерная и оргтехника (персональные компьютеры, принтер и пр.)

В работе предполагается линейный метод начисления амортизации ОПФ. Кроме того, учитывая, что для рекламы продаваемого снаряжения предполагается использование интернет-магазина, затраты на строительство или аренду помещения под реальный магазин не предполагаются или считаются малыми. Указанная особенность превращает деятельность по торговле вело-водным снаряжением в разновидность электронного бизнеса, что накладывает отпечаток на функционирование как ОПФ, так и оборотных активов [2, 3].

В качестве оборотных производственных средств рассматриваются следующие составляющие:

- 1) комплекты вело-водного снаряжения;
- 2) оплата телефона и доступа в Интернет;
- 3) поддержка сайта интернет магазина;
- 4) расходные материалы для оргтехники.

### **Оценка уровня спроса на продукцию для вело-водного туризма на рынке Кемеровской области**

Для оценки спроса на продаваемую продукцию необходимо оценить, как минимум, количество людей, имеющих велосипед. С этой целью был произведен статистический опрос в социальных сетях в возрастной группе 18–40 лет, который показал, что 42 % опрошенных имеют велосипед, и еще 20 % хотят приобрести его в ближайшее время. Каждый шестой владелец велосипеда не исключает его использования для активного отдыха в горах и/или на воде. Таким образом, приблизительная оценка доли потенциальных клиентов среди активного трудоспособного населения Кемеровской области в указанной выше возрастной группе составляет порядка 10 % его численности. Таким образом, оптимистическая оценка спроса на продукцию для вело-водного туризма в денежном выражении на рынке

Кемеровской области может быть рассчитана, как произведение потенциального количества туристов на стоимость комплекта снаряжения.

### **Численная оценка эффективности инвестиционного проекта по продаже вело-водного снаряжения**

Учитывая, что оценка эффективности экономической деятельности сводится к оценке эффективности соответствующих инвестиционных проектов (ИП), для решения указанной задачи был выбран предоставленный разработчиками автоматизированный комплекс «Карма», подробно описанный в работе [4]. Данный программный комплекс основан на решении оптимизационной задачи бизнес-планирования, что позволяет определять потенциал деятельности фирмы [5], в том числе коммерческой [1].

Для решения поставленных в работе задач были выбраны следующие параметры финансово-хозяйственной деятельности: стоимость ОПФ (1); стоимость продукции (2); доля оборотных затрат в общей сумме затрат предприятия (3); доля фонда оплаты труда в суммарной выручке от продажи продукции (услуги) (4).

Учитывая, что фирма планирует заниматься коммерческой деятельностью, в качестве ее продукции рассматривается услуга по предоставлению информации и продаже комплектов снаряжения для вело-водного туризма. Стоимость услуги равна разности цен розничной и оптовой продажи одного комплекта снаряжения. Приобретение самого вело-водного снаряжения в данном случае рассматривается, как оборотные затраты для фирмы. Путем экспертной оценки были выбраны базовые значения указанных выше показателей: стоимость ОПФ – 300 000 рублей, стоимость продукции (услуги) – 15 000 рублей; 3) доля оборотных затрат в общей сумме затрат предприятия – 0.55; доля фонда оплаты труда наемных работников в суммарной выручке от продажи продукции (услуги) – 0.02. Кроме того, предполагается, что деятельность коммерческой фирмы подвергается упрощенному налогообложению. Далее на рисунках 1–3 приведены результаты численного экономического эксперимента, отражающего зависимости NPV от указанных выше параметров (1)-(3) при варьировании следующих значений параметра (4): 0;0.1;0.2;0.3 (сверху вниз).

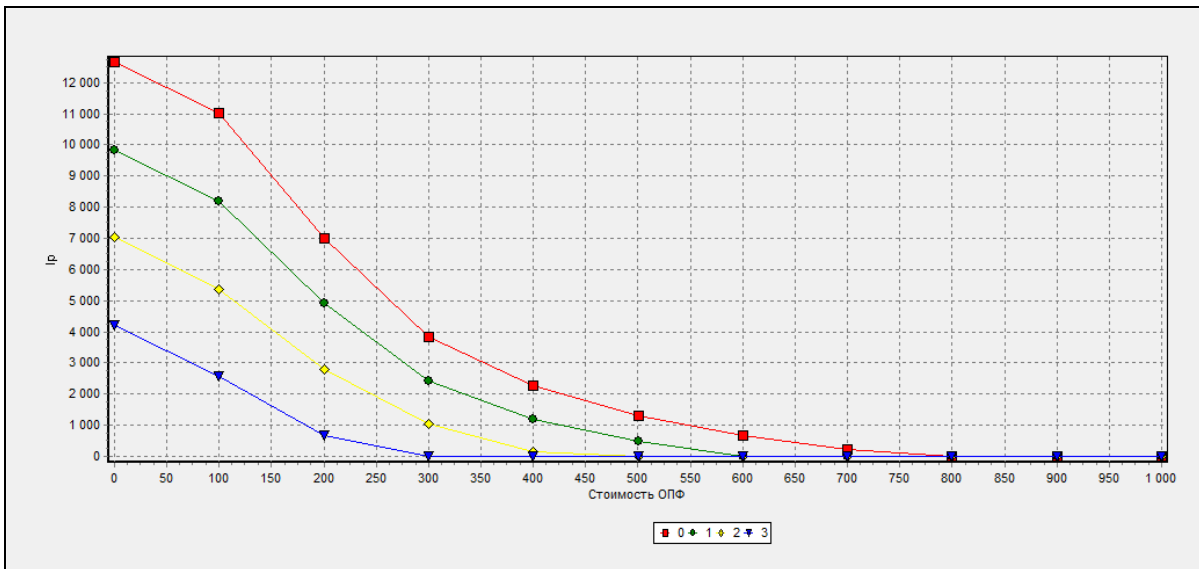


Рис. 1. Зависимости NPV проекта от стоимости ОПФ

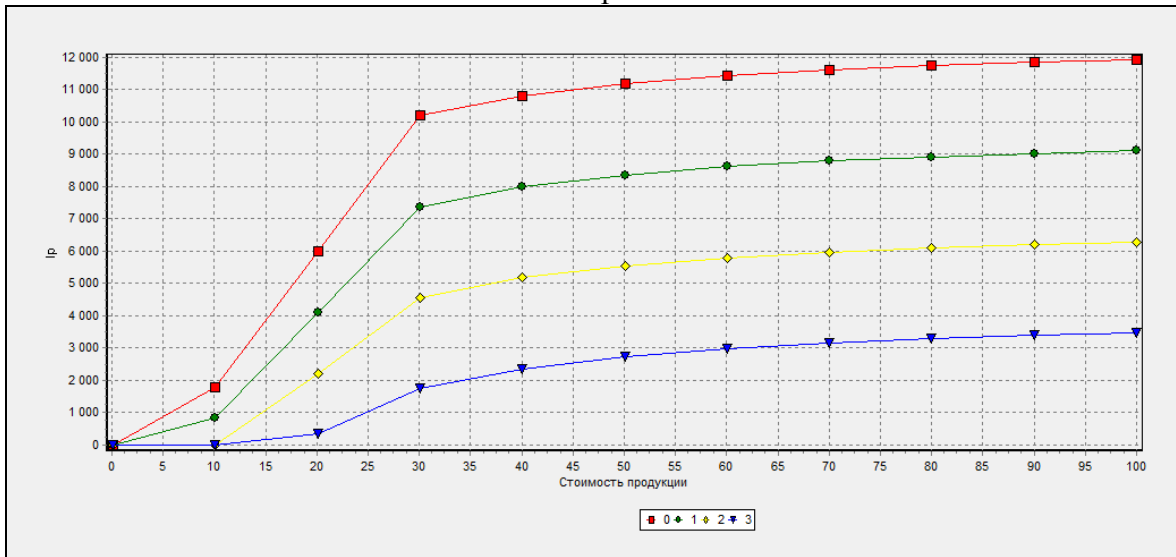


Рис. 2. Зависимости NPV проекта от стоимости услуги

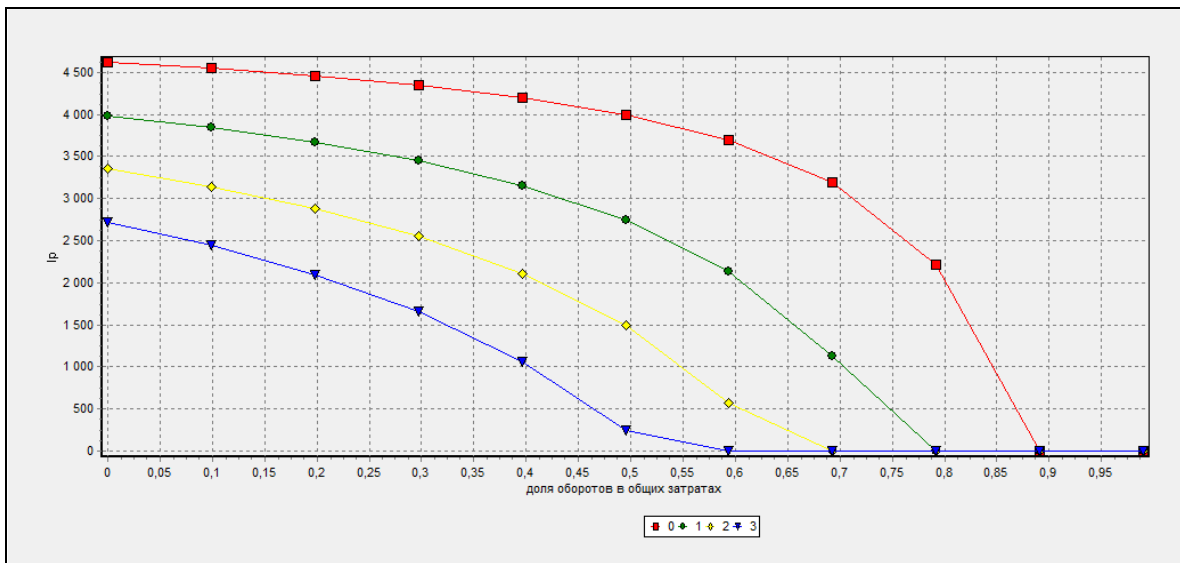


Рис. 3. Зависимости NPV проекта от параметра (3)

Из приведенных графиков пользователь может получить полезную информацию об уровне и диапазонах цен на ОПФ и продукцию, делающих данный проект окупаемым, а также об оптимальных объемах требуемых инвестиций и производства продукции. Кроме того, программный продукт представляет широкие возможности пользователю для построения зависимостей эффективности ИП от различных финансово-аналитических параметров модели, в том числе возможности осуществлять их многопараметрический и многокритериальный анализ.

### **Заключение**

Проведенный численный эксперимент по общему анализу проекта торговли вело-водным снаряжением в Кемеровской области показал, что современные рыночные условия для данного вида деятельности позволяют найти такие соотношения исследуемых параметров, при которых проект на горизонте планирования 5 лет, при продажах на уровне 8–10 комплектов в месяц, позволяет выйти на уровень чистой приведенной стоимости порядка 4–5 миллионов рублей. Срок окупаемости при этом составляет около 6 месяцев.

### **Список литературы**

1. Горбунов М.А. Вопросы математического моделирования и автоматизированной оценки эффективности инновационно-инвестиционных проектов / М.А. Горбунов, А.В. Медведев // *Фундаментальные исследования*. – 2014. – № 9 (9). – С. 2044-2047.
2. Ли С.Р. К оценке экономической эффективности электронного бизнеса / С.Р. Ли // *Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований*. – 2014. – № 10 (2). – С. 130-131.
3. Ли С.Р. Моделирование и автоматизированная оценка эффективности электронного бизнеса / С.Р. Ли, А.С. Назимов // *Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований*. – 2014. – № 10 (2). – С. 68-71.
4. Медведев А.В. Система поддержки принятия решений при управлении региональным экономическим развитием на основе решения линейной задачи математического программирования / А.В. Медведев, П.Н. Победаш, А.В. Смольянинов // *Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований*. – 2013. – № 12. – С. 110-115.
5. Медведев А.В. Концепция оптимизационно-имитационного бизнес-планирования / А.В. Медведев // *Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований*. – 2014. – № 1. – Ч. 2. – С. 198-201.
6. Юдин А.В. Кемеровская область. Серия: Сибирь / А.В. Юдин. – М.: Вокруг света, 2006. – 59 с.

**Рецензенты:**

Пимонов А.Г., д.т.н., профессор, профессор кафедры прикладных информационных технологий Кузбасского государственного технического университета им. Т.Ф. Горбачева, г. Кемерово.

Кудряшова И.А., д.э.н., профессор, заместитель директора по научной и инновационной работе Кемеровского института (филиала) ФГБОУ ВПО «РЭУ им. Г.В. Плеханова», г. Кемерово.