

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«Южно-Уральский государственный университет»
(национальный исследовательский университет)
Высшая школа экономики и управления
Кафедра «Экономика и управление на предприятиях сферы услуг,
рекреации и туризма»

ПРОЕКТ ПРОВЕРЕН

Рецензент, директор ИП «Паносян»

_____ А.А. Паносян

« ____ » _____ 2018 г.

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ

Заведующий кафедрой к.э.н., доцент

_____ Т.А. Худякова

« ____ » _____ 2018 г.

Оценка инвестиционной целесообразности открытия пекарни «Хлебный
дом»

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА
К ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЕ
ЮУрГУ– 380302.2018.313. ВКР

Руководитель проекта, к.п.н., доцент

_____ В.В. Журавлев

« ____ » _____ 2018 г.

Автор проекта,

студент группы ЭУ– 432

_____ М.В. Нагаев

« ____ » _____ 2018 г.

Нормоконтролер, ст.преп.

_____ М.Г.Ефимова

« ____ » _____ 2018 г.

Челябинск 2018

АННОТАЦИЯ

Нагаев М.В. Оценка инвестиционной целесообразности открытия пекарни «Хлебный дом». – Челябинск: ЮУрГУ, ЭУ, 2018, 89с., 8 ил., 10 табл., библиогр. список – 76 наим., 15 л. раздаточного материала ф. А4.

Объект исследования: инвестиционная привлекательность проекта пекарни «Хлебный дом».

Цель работы: осуществить оценку инвестиционной целесообразности открытия хлебопекарни «Хлебный Дом».

В работе дано понятие и описаны подходы инвестиционной деятельности, кроме того представлены методы оценки инвестиционных проектов и рассмотрены методики оценки привлекательности инвестиционных проектов в условиях риска. Кроме того, проведен анализ зарубежного опыта деятельности в сфере хлебопекарного производства, а так же анализ российского рынка в сфере хлебопекарного производства. Кроме того рассмотрена возможность открытия предприятия сферы хлебопекарного производства в г. Челябинске.

Дана общая характеристика инвестиционного проекта открытия пекарни, произведен анализ инвестиционных и текущих затрат, анализ инвестиционной привлекательности проекта простыми методами, а так же анализ рисков инвестиционного проекта.

Практическая значимость работы проявляется в разработке и оценке инвестиционной целесообразности открытия пекарни. Исследования показали возможность и необходимость развития данного вида деятельности в г. Челябинске.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВЕДЕНИЕ	6
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТИ ПРОЕКТОВ	9
Понятие и подходы инвестиционной деятельности.....	9
Методы оценки инвестиционных проектов	14
Оценка привлекательности инвестиционных проектов в условиях риска ..	21
2 АНАЛИЗ ЗАРУБЕЖНОГО И РОССИЙСКОГО ОПЫТА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СФЕРЕ ХЛЕБОПЕКАРНОГО ПРОИЗВОДСТВА	29
Анализ российского рынка в сфере хлебопекарного производства	37
Возможность открытия предприятия сферы хлебопекарного производства в г. Челябинске.....	42
3 ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ОТКРЫТИЯ ХЛЕБОПЕКАРНИ «ХЛЕБНЫЙ ДОМ»	52
Общая характеристика инвестиционного проекта «Хлебный дом».....	52
Анализ инвестиционных и текущих затрат.....	58
Анализ инвестиционной привлекательности проекта простыми методами	67
Анализ рисков инвестиционного проекта	74
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК	84

ВЕДЕНИЕ

Инвестиционная деятельность является одним из наиболее главных аспектов функционирования любой организации, будь то открытие нового предприятия, расширение существующего, закрытие неэффективного подразделения, а также реконструкция/ремонт, работа с персоналом и т.д.

Расчет инвестиционной привлекательности проекта компании необходим для принятия решения о целесообразности его реализации, а также для привлечения инвестиций. Он отвечает на вопрос, какую выгоду и при каком риске получит инвестор от реализации своего проекта, и не лучше ли вложить средства в другие проекты.

При этом основным требованием для инвесторов, участвующих в бизнесе, является подтверждение способности освоить инвестиции и увеличить стоимость пакета акций инвестора. Результаты инвестиционного анализа позволяют предпринимателю определить срок, в течение которого произойдет возврат первоначальных инвестиций, оценить потенциальную устойчивость проекта к рискам и проанализировать общую экономическую эффективность проекта.

Для анализа инвестиционной привлекательности проекта существуют определённые принципы и методы оценки эффективности проекта. Такой анализ позволяет предпринимателю определить выгодно или невыгодно инвестировать средства в определённый проект и оценить какой проект из представленных является более предпочтительным к реализации.

Актуальность формирования инвестиционного проекта определяется также тем, что ни одно серьезное управленческое решение не может быть принято без его представления. Важнейшей задачей разработки инвестиционного проекта является проблема привлечения и обоснования инвестиций, необходимых для осуществления проектов.

В процессе проведения исследования была использована теоретическая и методологическая литература, статьи, публикации, справочная литература, Интернет-ресурсы, нормативные и законодательные документы и акты.

Изученность темы. Проблеме инвестиционной привлекательности уделяли внимание такие авторы как А.Н. Прошина, А.Р. Альвердов, Р.Ф. Винокур, А.В. Дейнека, А.П. Егоршин, Жарова Е.Ю., Н.А. Зайцева, А.Я. Кибанов, Е.В. Куприянчук, О.Ю. Патласов, В. Разгуляев, П.Э. Шлендер и др.

В ходе работы использовались следующие методы исследования: теоретический анализ литературы, анализ практического опыта оценки инвестиционных проектов, наблюдение и анализ рынка, метаматематические методы, в частности регрессионный анализ. Теоретические и эмпирические материалы исследованы и обобщены с помощью графического и табличного методов.

Цель работы: осуществить оценку инвестиционной целесообразности открытия хлебопекарни «Хлебный Дом».

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- рассмотреть теоретические основы оценки инвестиционной целесообразности открытия предприятий в сфере общественного питания;
- проанализировать зарубежный и отечественный опыт деятельности в сфере хлебопекарного производства;
- провести маркетинговое обоснование мероприятий по открытию хлебопекарни «Хлебный Дом»;
- оценить экономическую эффективность открытия хлебопекарни «Хлебный Дом».

Предмет исследования: пекарня «Хлебный дом».

Объект исследования: инвестиционная привлекательность проекта пекарни «Хлебный дом».

Практическая значимость работы проявляется в разработке и оценке инвестиционной целесообразности открытия пекарни. Исследования показали

возможность и необходимость развития данного вида деятельности в г. Челябинске.

Структура исследования состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованной литературы и приложений.

Во введении обоснована актуальность исследуемой темы, определены цель, задачи, объект и предмет исследования, отмечены теоретическая и практическая значимость дипломного проекта.

В первой главе «Теоретические основы оценки инвестиционной целесообразности проектов» дано понятие и описаны подходы инвестиционной деятельности, кроме того представлены методы оценки инвестиционных проектов и рассмотрены методики оценки привлекательности инвестиционных проектов в условиях риска.

Во второй главе «Анализ зарубежного и российского опыта деятельности в сфере хлебопекарного производства» проведен анализ зарубежного опыта деятельности в сфере хлебопекарного производства, а также анализ российского рынка в сфере хлебопекарного производства. Кроме того, рассмотрена возможность открытия предприятия сферы хлебопекарного производства в г. Челябинске.

В третьей главе «Оценка экономической привлекательности открытия пекарни» дана общая характеристика инвестиционного проекта открытия пекарни, произведен анализ инвестиционных и текущих затрат, анализ инвестиционной привлекательности проекта простыми методами, а так же анализ рисков инвестиционного проекта.

В заключении квалификационной работы изложены результаты исследования, сформулированы основные выводы по работе.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТИ ПРОЕКТОВ

Понятие и подходы инвестиционной деятельности

Финансовая независимость предприятий в условиях сильной конкуренции гарантирует правильное построение инвестиционной политики и контроль за ее исполнением на предприятии. Данное положение в полной мере зависит от степени информационного обеспечения внутри организации.

Значимыми свойствами инвестиций считается – реализация вложений инвесторами, которые имеют собственные цели, преследуя собственный интерес; основная способность инвестиций приносить прибыль; целенаправленный характер вложения капитала в объекты и инструменты инвестирования; наличие срока вложения средств; использование различных инвестиционных ресурсов, характеризующихся спросом, предложением и ценой, в процессе осуществления инвестиций; наличие риска вложения капитала [65, с. 67].

Инвестиционная деятельность – это фактические действия по вложению и реализации инвестиций.

Автор выделяет следующие виды реальных инвестиций, сведенных в таблицу 1.

Также немаловажной классификацией инвестиций являются инвестиции в зависимости от характера участия. Такие инвестиции разделяются на косвенные и прямые. При прямых инвестициях инвестор напрямую участвует в управлении, сам подбирает те объекты, в которые он желает инвестировать свои собственные средства [58, с. 10].

Косвенные инвестиции отличаются от прямых тем, что в данном случае понимается под собой инвестирование нежеланием инвестора вложить средства в проект, а уже фондом либо специализированным инвестиционным консультантом [53, с. 15].

Таблица 1 – Виды реальных инвестиций

Виды	Определения
Инвестиции предназначенные для наращивания потенциала фирмы	Данные инвестиции обычно представляют собой то, что они направлены на снижение затрат на перестройку различных основных средств предприятия в том числе и их модернизацию.
Инвестиции направленные на расширение потенциала фирмы/расширение производства	Инвестиции данного типа характеризуется тем, что они направляются уже в существующее предприятие, а их цель это повышение количества выпускаемой продукции на рынке.
Инвестиции в создание нового направления / производства	Сущность данных инвестиций это прежде всего создание каких-либо новейших направлений в организаций, создание новой продукции фирмы.
Инвестиции государственных заказов или проектов	Данные инвестиции понимаются как вложения в чужие организации в том числе и государственные, также к данному понятию автор относит и создание различных инвестиционных проектов.
Инвестиции направленные на различные стандарты	Эти инвестиции подразумеваются как совершенствование продукции по определенным стандартам и создание оптимальных условий для производства продукции.

Различия инвестиций от срока вложения автор приводит в таблице 2. Он приводит в строении три вида непродолжительный, средний и длительный срок инвестиций.

Таблица 2 – Виды инвестиций по срокам вложения

Виды	Определения
Инвестирование на непродолжительный срок	Вложение инвестиций на срок не более одного года.
Инвестирование на средний срок	Вложение инвестиций на срок от трех до пяти лет.
Инвестирование на длительный срок	Вложение на пять и более лет.

Далее автор рассматривает инвестиции по типу от их доходности в таблице 3.

Выделяется четыре вида высокий, средний, низкий и не приносящие доходности.

Таблица 3 – Виды инвестиций по доходности

Виды	Определения
Инвестиции с высоким доходом	Данные инвестиции обладают свойством получения повышенного дохода относительно других инвестиционных вливаний на рынке в настоящий момент времени.

Окончание таблицы 3

Виды	Определения
Инвестиции со средним доходом	Данные инвестиции как правило имеют среднестатистический прирост прибыли на рынке среди конкурентов.
Инвестиции с низким доходом	Инвестиции с низким доходом соответственно обладают пониженной прибылью относительно инвестиций с высоким и средним доходом.
Инвестиции не приносящие доходности	Такие виды инвестиций направлены не на получение прибыли при вложении средств, а для различных эффектов (социальные и пр.)

Также в рыночной экономике не следует забывать и про риски, ведь каждый инвестор желает получить максимум прибыли от минимальных вливаний, и старается найти наиболее благоприятные проекты для инвестирования, какие в этом случае бывают инвестиции рассмотрено в таблице ниже.

Таблица 4 – Виды инвестиций в зависимости от их риска на рынке

Виды инвестиций	Определения
Нет риска	В данном случае имеется 100% вероятность, того что инвестор получит доход, а моментов с рисками в данном проекте не наблюдается.
Низкая степень риска	Данные инвестиции характеризуются тем, что имеют кардинально ниже процент риска при вложении относительно рынку.
Средняя степень риска	Среднерисковые вливания имеют нормальный (средний) процент риска по рынку.
Высокая степень риска	Такой вид рисков обуславливается крайне высокой вероятностью потерей прибыли при инвестировании, но в данном случае инвестор ожидает максимальный доход при участии в инвестиционном проекте

Существенный признак инвестиций заключается в том, что они используются в предпринимательской и иной деятельности. Целью данной деятельности является как получение прибыли, так и достижение иного полезного эффекта: корпоративного, социального, личного и др.

Вложение денежных средств, в основном происходит в виде финансовых вложений, кроме того имеют все шансы реализовываться в натурально - вещественной форме, имеющей денежную оценку.

Инвестиции можно распределить на два направления: макроуровень и микроуровень [48, с. 32].

Инвестиции на макроуровне являются основой для осуществления политики

расширенного воспроизводства, улучшения качества и обеспечения конкурентоспособности отечественной продукции, ускорения научно-технического прогресса, структурной перестройки экономики и сбалансированного развития всех отраслей, создания необходимой сырьевой базы промышленности, развития социальной сферы, решения проблем обороноспособности страны и ее безопасности, проблем безработицы и охраны окружающей среды и т. д.

Основополагающую роль кроме того осуществляют капиталовложения и на микроуровне. Также важны для обеспечения функционирования предприятия, устойчивого финансового состояния и максимизации дохода хозяйствующего субъекта. При отсутствии инвестиций невозможны: преодоление последствий морального и физического износа основных фондов, обеспечение конкурентоспособности выпускаемых товаров и оказываемых услуг, проведение природоохранных мероприятий, приобретение ценных бумаг и вложение средств в активы других предприятий [43, с. 15].

Также выполняя значимые функции согласно увеличению производственного потенциала страны, капиталовложения способствуют прочному увеличению экономики, предопределяя ее формирование в перспективе. Инвестиции по капиталообразованию представляют собой долгосрочные вложение капитала инвестором с целью формирования реальных активов и повышения собственного производственного потенциала. К реальным инвестициям относятся вложения:

- в основной капитал (основные фонды);
- нематериальные активы [38, с. 25].

Необходимостью процесса воспроизводства является замена изношенных составляющих основного капитала новыми. Такая замена осуществляется посредством начисления амортизации по основным средствам и нематериальным активам, направленной на приобретение новых средств труда, а также модернизацию действующих средств труда. Инвестиционный процесс берет начало с формирования необходимого объема финансовых ресурсов, а за тем

созданием новых технологий, технологических мощностей, объектов социальной и бытовой культуры. Также вложения в основной капитал включают в себя разнообразные тенденции инвестирования, среди которых можно отметить инвестиции в недвижимое имущество, а также формирование и воспроизводство ключевых фондов. Под недвижимостью понимается земля, а кроме того все без исключения, в том числе объекты, присоединенные к ней, в независимости от того, имеют ли они природное происхождение или созданы руками человека. К инвестициям в нематериальные активы относятся: программные продукты, природа-ресурсные патенты, права пользования земельными участками, лицензии, организационные расходы, монопольные права, привилегии, товарные знаки, проектно-изыскательские работы, опытно-конструкторские разработки и научно-исследовательские, торговые марки.

Большую роль в формировании предприятия играют инвестиции в повышение эффективности, в числе которых инвестиции в образование, научную деятельность, подготовку кадров. Кроме того и финансовые инвестиции, они нацелены на долгосрочные вложения и обладают спекулятивным характером. Формами финансовых вложений выступают инвестиции в долевые и в долговые ценные бумаги, а также депозитные банковские вклады [29, с. 102].

Таким образом, можно сделать вывод, что инвестиционная среда в нашей стране хоть и продолжает постоянно улучшаться, но темпы этого процесса очень медленны. Для их ускорения требуется предпринять ряд действий направленных на улучшение механизмов отражения в финансовой и управленческой отчетности инвестиций в форме капитальных вложений, которые позволят инвесторам провести анализ и определить привлекательность малых предприятий для инвестирования. С точки зрения экономических характеристик капиталовложения имеют все шансы быть представлены как любые виды активов, вкладываемых в производственно-хозяйственную деятельность с целью дальнейшего получения дохода и выгоды. С позиции экономической целесообразности необходимости применения ресурсов в виде основного и оборотного капитала, капиталовложения

рассматривают как расходы на приобретение, расширение, реконструкцию, техническое перевооружение основного капитала, а кроме того состава оборотного капитала.

Методы оценки инвестиционных проектов

Разработка инвестиционного проекта основывается на просчете соотношения капитальных и текущих затрат с прогнозами о прибыли и объеме реализации продукции, а также с учетом временных рамок проекта. Тем не менее, реальное будущее проекта не может быть определено однозначно, какими бы точными не были расчёты.

Часто, при реализации значительной части инвестиционных проектов, начальные ожидания разработчиков проекта не воплощаются в реальности. Это заставляет отказываться от внедрения проекта на предприятие. Главными причинами, которые ведут к отказу от реализации проекта, являются ошибки в определении объемов проекта и основных допущений, отсутствие адекватной оценки рисков, и так далее [35, с. 61].

Методология разработки и оценки эффективности инвестиционных проектов, применительно к российским предприятиям часто дает противоречивые результаты, сложна в практическом применении, в особенности на начальном этапе проектирования, на котором сложнее всего оценить будущую эффективность вложений.

Этим обуславливается актуальность исследований в области инвестиционного проектирования и раскрывается необходимость исследований, касающихся прогноза и оценки эффективности, детального анализа инвестиционных проектов.

Все предприятия, реализующие инвестиционные проекты на территории России, вынуждены работать в условиях высокой неопределенности, обусловленной нестабильной экономической ситуацией, устаревшими производственными технологиями и оборудованием, не всегда адекватным

государственным регулированием, высоким уровнем процентной ставки и инфляции, устаревшим налоговым законодательством. Как следствие сложность прогнозирования и оценки эффективности ИП.

Комплексный подход к оценке, включающий в себя финансовый, экономический, технический, экологический, юридический и другие виды анализа, может помочь успешно преодолеть вышеописанные проблемы.

В целом схему оценки эффективности инвестиционных проектов можно описать следующим образом. Первое – оценка общих показателей проекта коммерческой и общественной эффективности. При положительных результатах проект рассматривается дальше. При отрицательных – отклоняется. Второй этап – оценка эффективности участия для непосредственных участников проекта.

Экономическую эффективность можно определить путем соотношения затрат и результатов. Результаты – это по сути цели проекта, поставленные на начальном этапе, которых необходимо достигнуть к его завершению. Если затраты оказались выше результатов, проект определяется как экономически-убыточный. И наоборот, если затраты меньше, чем результат прибыльный. Соотношение затрат и результатов позволяет судить о степени эффективности в абсолютных и относительных величинах [36].

Для оценки эффективности инвестиционных проектов сегодня используется три группы методов (рисунок 1).

Сильная сторона статических методов – это простота. Недостатки: во-первых, субъективная база сравнения (нормативный срок окупаемости); во-вторых такие методы не берут в расчет жизнь проекта после срока окупаемости, а это делает невозможным сравнение проектов с разными сроками окупаемости. Также инновационные проекты и проекты по внедрению новой продукции невозможно адекватно оценить статическими методами.

Основанные на дисконтировании денежных потоков динамические методы наиболее общеприняты и распространены. Они позволяют учитывать риски, инфляцию, норму доходности.

Тем не менее, эти методы также обладают своими недостатками, в частности существует неопределенность в способах определения нормы дохода; нет однозначного способа применения чистого дисконтированного дохода (ЧДД), есть только одно условие – проект будет эффективным, если ЧДД должен быть положительным; нет обоснованных и четких рекомендаций для выбора того или иного проекта из числа альтернатив (показатели ЧДД и ВНД могут давать противоречивые результаты) [41, с. 50].

В последние годы некоторую распространенность в практическом применении получили альтернативные методы оценки, а именно: метод скорректированной приведенной стоимости, метод добавленной стоимости и метод реальных опционов.

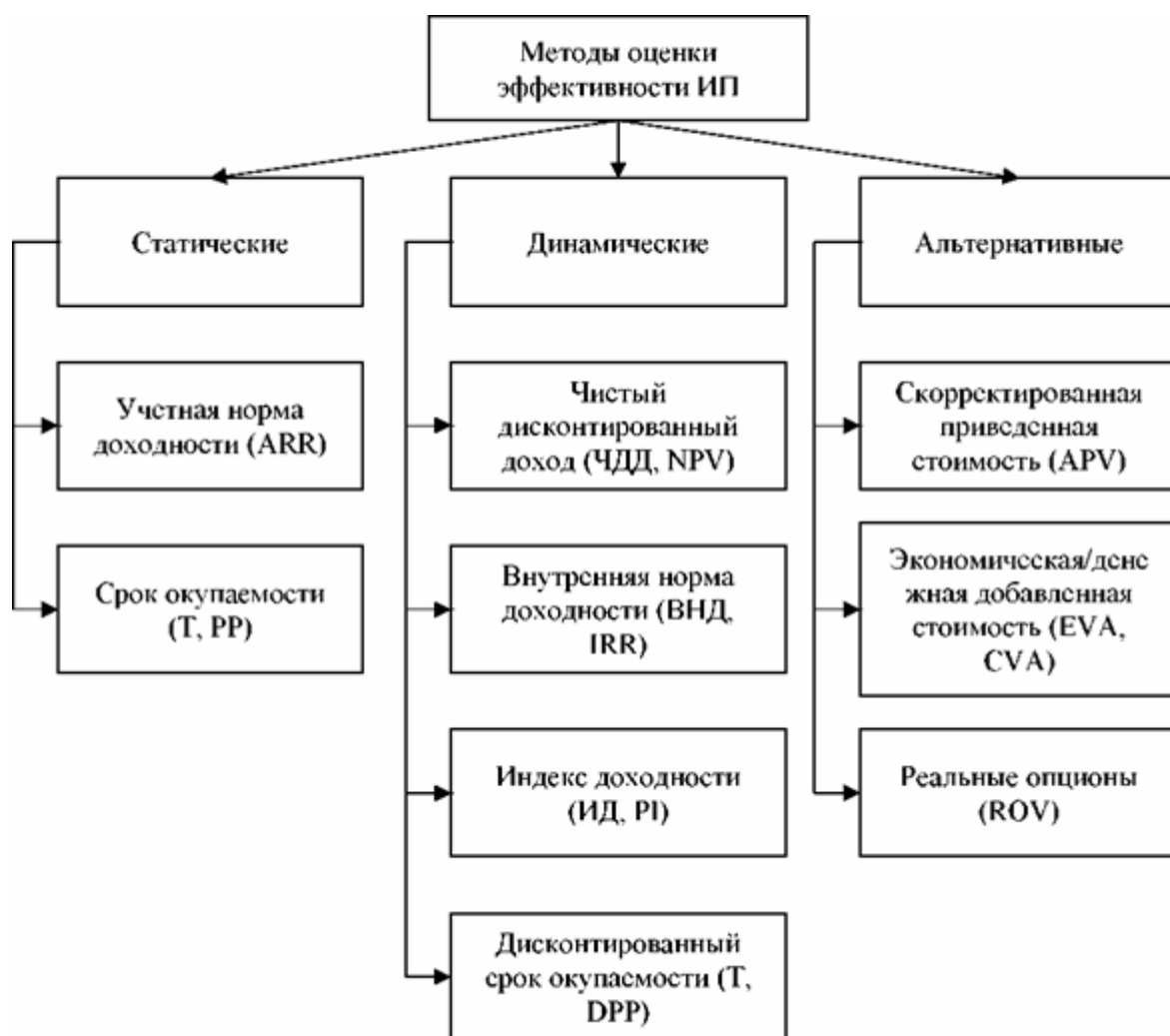


Рисунок 1 – Методы оценки эффективности инвестиционных проектов

В методе скорректированной приведенной стоимости (APV) используется принцип деления денежного потока на независимые составляющие, которые оцениваются отдельно, в т.ч. выделяются «сторонние эффекты», которые включают в себя налоговый щит, субсидии от государства, льготы и т.п. Метод целесообразно применять к нестандартным проектам, с различными источниками финансирования и особыми схемами налогообложения. Недостатками метода являются необходимость подготовки большого количества точной специфической информации, а также сложность расчета приведенных величин различных составляющих денежного потока.

Модель экономической добавленной стоимости (EVA) опирается на принцип необходимости превышения доходности инвестиций над средневзвешенной стоимостью капитала (WACC). Использование модели может помочь выявить неэффективное использование средств проекта, позволяет получить обоснование для расширения наиболее эффективных направлений деятельности проекта. К недостатку можно причислить то, что модель не учитывает временного фактора.

Модель денежной добавленной стоимости (CVA) в отличие от EVA использует денежные потоки и временной фактор, но существует большая вероятность ошибки в расчёте при оценке проектов со сложными денежными потоками [45, с. 101].

Метод реальных опционов базируется на том, что позволяет влиять на инвестиционный процесс по факту изменений внешней и внутренней среды. Преимущество метода – гибкость, благодаря которой решения о процессе инвестирования принимаются в будущем по факту поступления новой важной информации. Недостаток метода заключается в необходимости наличия сильного менеджера, который сможет принять решение об отказе от первоначального плана и переходе к новому, наиболее оптимальному в сложившейся ситуации.

Как мы видим у каждого метода есть свои достоинства и недостатки, сравнительный анализ методик приведен в таблице 5.

Таблица 5 – Сравнительный анализ методов оценки инвестиционных проектов

Методы оценки	Факторы и критерии				
	Денежный поток	Риск	Многопригодность	Гибкость	Простота расчета
Статические	Нет	Нет	Нет	Нет	Да
Дисконтирование денежных потоков	Да	Да	Да	Нет	Нет
Добавленная стоимость	Не всегда	Да	Да	Нет	Нет
Реальные опционы	Да	Да	Да	Да	Нет

Рассматривая таблицу 5, можно определить, что наиболее приемлемой моделью по формальным признакам является модель реальных опционов, но она сложна в применении на практике.

Методы добавленной стоимости и статические методы не учитывают слишком большого количества важных факторов, поэтому не могут стать основными при оценке ИП.

Наиболее распространенной является модель дисконтирования денежных потоков, которой присущи проблемы в выборе между альтернативными проектами и противоречивость показателей.

Как мы видим, ни одну из моделей нельзя назвать оптимальной и ни одна из них не может гарантировать эффективных инвестиционных решений.

Большинство рассмотренных методов инвестиционного анализа применяют как абсолютные, так и относительные показатели для оценки эффективности инвестиционных проектов (ЧДД, ВНД, ИД, Т).

Определение абсолютного показателя ЧДД используется почти во всех моделях. Несомненный плюс данного показателя – однозначность. Если его значение больше 0, то проект считается эффективным, если меньше – неэффективным. Также этот показатель учитывает риск и изменение стоимости денег во времени.

Недостатком является вероятность некорректной оценки проекта, т.к. ставка дисконта выбирается субъективно. Также ЧДД не дает представления о реальном будущем доходе, т.к. при дисконтировании денежные потоки являются

условными, приведенными к стоимости денег на начало проекта. ЧДД не позволяет сравнивать альтернативные проекты с различными объемами инвестиций и сроками реализаций [65, с. 67].

Более объективным показателем является ВНД или внутренняя норма доходности. К его достоинствам можно отнести возможность сравнения проектов с разными объемами инвестиций и сроками реализации, возможность определения максимального уровня затрат по проекту.

Недостатками ВНД являются возможность противоречия с ЧДД, сложность расчетов, возможность вывода неверных результатов при расчете проектов с нестандартной последовательностью денежных потоков, не обладает свойством активности.

Часто выбор между проектами может представлять сложность. Возможна ситуация, когда у одного из проектов выше ЧДД, при этом ниже ВНД, чем у других. В методических рекомендациях оценки инвестиционных проектов и реальной практике нет четких инструкций к действиям в подобной ситуации, выбор будет осуществлен исходя из субъективных предпочтений или стратегических целей инвестора.

В случае оценки альтернативных проектов, при необходимости выбора одного из нескольких, предпочтение обычно отдается ЧДД, выбирается проект с наиболее высоким показателем, ВНД в этом случае выступает аналитическим показателем, помогающим определить границы доходности. В случае же рассмотрения независимых проектов, с целью наиболее выгодного инвестирования, основным принимают ВНД.

Индекс доходности (ИД) показывает, во сколько раз доходы превышают затраты по проекту, приемлемое значение – больше 1. ИД принимает положительное значение тогда, когда ЧДД больше нуля, эти показатели основываются на одной базе, по этому их недостатки технически идентичны. ИД дополняет ЧДД. При сравнении альтернативных проектов с близкими ЧДД, выбирают тот, у которого ИД выше [49, с. 101].

Срок окупаемости (Т) позволяет оценить время возврата инвестиций, измеряется в годах или месяцах. Показывает, как долго капитал будет подвергаться риску потери. Этот показатель может быть использован как с использованием нормы дисконта, так и без. Он не учитывает доходность проекта, поэтому должен использоваться как вспомогательный.

На практике часто за основной показатель берется общепринятый ЧДД, а остальные «подгоняются» под него для достижения планируемого результата «на бумаге», что вносит искажения, не соответствующие реальности и в конечном итоге приводит к срыву проекта.

Наглядное сравнение показателей приведено в таблице 6.

Таблица 6 – Сравнительный анализ показателей эффективности инвестиционных проектов

Характеристики	Показатели			
	ЧДД	ИД	ВНД	Т
Рассматривает весь жизнен. цикл проекта	+	+	+	-
Учитывает изменение стоимости денег	+	+	+	-/+
Определяет самый эффективный проект	+	+	-	-
Простота расчета	-	-	-	-/+
Показывает изменения дохода участников	+	-	-	-
Период возврата инвестиций	-	-	-	+
Доходность проекта	-	+	+	-
Ставка дисконтирования, при которой прибыль и убыток равны нулю	-	-	+	-

Рассматривая таблицу 6 можно сделать вывод, что каждый из показателей рассматривает ту или иную сторону проекта и использование только одного показателя будет некорректным.

Бессистемное использование критериев и методов оценки эффективности может давать неоднозначные результаты, это обуславливает необходимость создания четкой модели оценки эффективности инвестиционных проектов, которая будет в наиболее полной степени объективно использовать существующие наработки.

Таким образом, гибкое и эффективное управление инвестиционными процессами с учетом изменений внешней и внутренней среды может быть

достигнуто на основе повышения качества оценки эффективности за счет согласованного выбора значений показателей, удовлетворяющих совокупности требований инвесторов и используемых в оценке эффективности ИП, определенностью и корректностью использования основных критериев эффективности, учетом специфических особенностей деятельности промышленных предприятий при проведении оценки эффективности ИП и практическими рекомендациями для выбора лучшего из альтернативных вариантов.

Более полная экспертиза инвестиционных проектов должна обеспечиваться за счет использования интегральных оценок, учитывающих, как традиционные, так и другие показатели, представляющие существенный интерес для инвестора в течение всех стадий жизненного цикла, включая завершение инвестиционного процесса.

Оценка привлекательности инвестиционных проектов в условиях риска

Проблема оценки эффективности инвестиционных проектов всегда находилась и будет находиться в центре внимания как ученых, так и практиков. Для инвесторов наиболее важным становится вопрос о перспективной выгодности проекта – его научно-технической, социальной, экологической и экономической эффективности.

Любая инвестиционная программа сопровождается многочисленными рисками. Риски инвестиционного проекта – это довольно сложное понятие, связанное с инвестиционной деятельностью. Инвестиционный риск – это вероятность возникновения непредвиденных финансовых потерь в ситуации неопределенности условий инвестирования. Управление реализацией инвестиционного проекта должно сопровождаться сбором и обработкой сведений об изменениях на рынке и коррекцией программы реализации проекта, это позволит определить степень риска. Есть два основных метода оценки рисков

инвестиционных проектов – качественный и количественный [52, с. 202].

Качественный анализ всегда осуществляется при создании первоначального бизнес-плана. Также делается комплексная экспертиза, на основании которой подготавливаются сведения для анализа всех рисков по инвестиционной программе. Качественный анализ может осуществляться:

- методом аналогий;
- экспертным методом;
- методом анализа угрозы капиталу [55, с. 101].

Для повторяющихся инвестиционных проектов анализ рисков чаще всего осуществляется с использованием метода аналогий. В обязательном порядке уделяется внимание мнению крупных банков по уже реализованным проектам, и используется информация по уровню опасности похожих проектов. Вся полученная информация тщательно обрабатывается, что позволяет выявить потенциальную опасность в реализации новых программ.

Экспертный метод заключается в изучении поставленных экспертами оценок в отдельности по каждому из видов риска. Одним из способов экспертной оценки рисков инвестиционного проекта является Метод Делфи. В этом случае экспертам нельзя между собой делиться результатами исследований и собственным мнением, что позволяет получить максимально объективную окончательную оценку. К положительным качествам такого способа относятся:

- отсутствие необходимости в использовании специального программного обеспечения и вычислительной техники;
- не требуется наличие точных сведений;
- все расчеты осуществляются очень просто.

Безусловно, есть и негативные моменты – это сложность найти экспертов высокой квалификации и субъективные результаты.

Метод анализа риска инвестиции применяется инвесторами для выявления опасности перерасхода собственных средств из-за неуместности затрат. Такое явление может быть вызвано следующими факторами:

- изначально участники инвестиционного процесса недооценили полную стоимость проекта;
- непредвиденные обстоятельства привели к изменению границ проектирования;
- указанная в бизнес-плане производительность не соответствует действительности;
- резко возросли затраты по реализации проекта из-за инфляции или введения изменений в налоговое законодательство [61, с. 23].

Каждый из вышеприведенных факторов можно детализировать.

Эксперты могут составить детальный список всех моментов, которые способствуют повышению уровня планируемого финансирования. Утверждение ассигнований при этом может быть разбито на определенные этапы. Необходимо, чтобы все этапы были основаны на дополнительных сведениях, которые поступают по мере разработки проекта, и связаны со всеми стадиями его реализации.

В этом случае инвесторы выделяют денежные средства частями для каждого из этапов и могут своевременно предпринять меры, которые позволят уменьшить затраты или вообще остановить финансирование. Количественная оценка рисков инвестиционного проекта включает:

- проведение анализа возможных сценариев развития деятельности предприятия;
- анализ чувствительности;
- имитация различных ситуаций возникновения рисков;
- определение предельного уровня устойчивости.

Анализ возможных сценариев по развитию деятельности предприятия осуществляется с использованием специального программного обеспечения и моделей имитации. Как правило, рассматривают следующие основные сценарии:

- самый оптимальный (средний);
- наилучший (оптимистический);

– наихудший (пессимистический).

Анализ чувствительности основан на выявлении возможных изменений в эффективности работоспособности предприятия из-за колебаний какого-либо изначально указанного в бизнес-плане показателя, к примеру, объема продаж. Такой подход предусматривает пересчет всех показателей эффективности деятельности предприятия, учитывая отклонения от исходных данных одной переменной, к примеру, дисконтной ставки [68, с. 190].

Определение предельной степени устойчивости проекта основано на выявлении так называемой точки безубыточности, то есть момента, когда объем выпускаемой предприятием продукции будет находиться на таком уровне, что полученная прибыль будет равняться производственным расходам. Таким образом, удастся получить показатель безубыточности, который очень важен при:

- модернизации оборудования;
- реализации программ по организации нового вида деятельности;
- выпуске новых видов продукции.

С точки зрения стандартной методологии построения кредит-скоринговой модели для предприятий (как малых, так и крупных) в качестве внутренних факторов риска рассматриваются три класса показателей, характеризующих:

- 1) финансовый и натурально вещественный результат,
- 2) положение на рынке, качество человеческого капитала.

Идентификация инвестиционных рисков является ключевым этапом во всей системе управления рисками. На основе проведенного анализа используем количественные методы анализа инвестиционных рисков.

Среди основных инвестиционных рисков, оказывающих влияние на развитие субъекта предпринимательства, можно выделить следующие:

- сравнительно небольшое количество сделок и низкий уровень их прозрачности, отсутствие истории развития рынка;
- неоднородность предложения в области качества проектов, несоответствие проектов актуальным нормам на рынке;

– сложность механизма получения права на осуществление инвестиционной деятельности в определенной сфере.

Таблица 7 – Количественные методы анализа инвестиционных рисков

Метод	Сущность	Сфера применения
Дерево решений	Метод принятия решений при необходимости выбора одного из альтернативных вариантов реализации проекта	Анализ рисков на этапе планирования проекта. Управление проектом
Точка безубыточности	Оценка устойчивости проекта по отношению к возможным изменениям внешней среды	Оценка риска на этапе планирования проекта
Анализ чувствительности	Анализ поведения критериальных показателей проекта на рынке в результате изменения одного фактора (однофакторный анализ)	Количественный анализ риска
Сценарный подход	Анализ поведения критериальных показателей проекта на рынке в результате изменения нескольких факторов (многофакторный анализ)	Количественный подход в анализе и управлении рисками
Имитационное моделирование	Использование числовой оценки риска	Количественная оценка интегральной рискованности всего проекта в целом
Статистический подход	Использование числовых значений показателей дисперсии и среднеквадратичного (стандартного) отклонения	Количественная оценка рисков нескольких проектов/ вариантов одного проекта

Степень риска можно описать с помощью таблицы 8. Вероятность возникновения непредвиденных финансовых потерь в ситуации неопределенности условий инвестирования.

Таблица 8 – Рисковые области инвестиционной деятельности предприятия

Сферы деятельности фирмы	Области риска	Уровень потерь	Степень риска, %
Абсолютная устойчивость	Безрисковая область	Полное отсутствие внеплановых расходов	0
Нормальная устойчивость	Область минимального риска	Не превышает предела плановой чистой прибыли	0-25

Окончание таблицы 8

Сферы деятельности фирмы	Области риска	Уровень потерь	Степень риска, %
Неустойчивое состояние	Область повышенного риска	Не превышает расчетной прибыли	25-50
Критическое состояние	Область критического риска	Не превышает валовой прибыли	50-75
Кризисное состояние	Область недопустимого риска	Возможность на покрытие всех расходов, связанных с деятельностью фирмы.	75-100

Преимущество этого метода заключается в том, что знания статьи расходов с максимальным риском позволяет найти пути снижения риска. Недостатком метода является то, что предприятие не имеет возможности проанализировать источники риска, а принимает его как целостную величину, игнорируя его составляющие.

Существуют и ситуации, когда по разным причинам, главным образом в связи с недостаточностью статистических данных или с сомнением их достоверности, использовать статистические или расчетно-аналитические методы невозможно.

В таких случаях широко применяются другие методы, опирающиеся на опыт и интуицию специалистов, то есть эвристические методы или методы экспертного оценивания.

Анализируя вышесказанное, еще раз подчеркнем, что основное назначение оценки риска – дать компаниям необходимые данные для принятия решений о целесообразности участия в том или ином проекте. Чем совершеннее методы количественной оценки, тем меньше становится фактор неопределенности. Однако проведенный анализ имеющихся методов оценки рисков, которые в определенной степени находят применение на практике, свидетельствует о серьезной необходимости дальнейшей их разработки.

Вывод по первому разделу.

Таким образом, можно сделать вывод, что инвестиционная среда в нашей стране хоть и продолжает постоянно улучшаться, но темпы этого процесса очень медленны. Для их ускорения требуется предпринять ряд действий направленных на улучшение механизмов отражения в финансовой и управленческой отчетности инвестиций в форме капитальных вложений, которые позволят инвесторам провести анализ и определить привлекательность малых предприятий для инвестирования. С точки зрения экономических характеристик капиталовложения имеют все шансы быть представлены как любые виды активов, вкладываемых в производственно-хозяйственную деятельность с целью дальнейшего получения дохода и выгоды. С позиции экономической целесообразности необходимости применения ресурсов в виде основного и оборотного капитала, капиталовложения рассматривают как расходы на приобретение, расширение, реконструкцию, техническое перевооружение основного капитала, а кроме того состава оборотного капитала.

Гибкое и эффективное управление инвестиционными процессами с учетом изменений внешней и внутренней среды может быть достигнуто на основе повышения качества оценки эффективности за счет согласованного выбора значений показателей, удовлетворяющих совокупности требований инвесторов и используемых в оценке эффективности ИП, определенностью и корректностью использования основных критериев эффективности, учетом специфических особенностей деятельности промышленных предприятий при проведении оценки эффективности ИП и практическими рекомендациями для выбора лучшего из альтернативных вариантов.

Более полная экспертиза инвестиционных проектов должна обеспечиваться за счет использования интегральных оценок, учитывающих, как традиционные, так и другие показатели, представляющие существенный интерес для инвестора в течение всех стадий жизненного цикла, включая завершение инвестиционного процесса.

Основное назначение оценки риска – дать компаниям необходимые данные для принятия решений о целесообразности участия в том или ином проекте. Чем совершеннее методы количественной оценки, тем меньше становится фактор неопределенности. Однако проведенный анализ имеющихся методов оценки рисков, которые в определенной степени находят применение на практике, свидетельствует о серьезной необходимости дальнейшей их разработки.

2 АНАЛИЗ ЗАРУБЕЖНОГО И РОССИЙСКОГО ОПЫТА ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СФЕРЕ ХЛЕБОПЕКАРНОГО ПРОИЗВОДСТВА

Анализ зарубежного опыта деятельности в сфере хлебопекарного производства

Хлеб очень распространен во всем мире, даже в тех областях и регионах, где хлеб не считался раньше традиционным продуктом. Например, несмотря на то, что дальневосточные народы традиционно предпочитали рис и использовали его как зерно, потребление злаковых хлебов во второй половине XX столетия там увеличивалось. В Японии промышленное производство печеного хлеба, с использованием американских процессов, быстро расширилось вскоре после Второй мировой войны. Черный хлеб, обычен для Германии, России, и Скандинавии. Он делается в основном из ржи. Более легкие ржаные батоны, с добавлением пшеничной муки, популярны в Соединенных Штатах. Во всех развитых странах современное производство хлеба высоко механизировано [5].

Примером того, какой важной отраслью стала хлебопекарная промышленность, являются современные хлебозаводы США с их огромными элеваторами для хранения пшеницы. Одним из признанных лидеров малого бизнеса в США считается хлебопроизводство – около 19,2 тысяч малых предприятий и 3,4 тысячи средних. Не менее велика в производстве хлебопродуктов в США роль большого бизнеса.

Крупные корпорации используя и внедряя достижения научно-технического прогресса (НТП), без которых не возможно развитие не только хлебопекарной, но и всей пищевой промышленности, а также обеспечение продовольственной безопасности страны, выпускают и продают в тысячи раз больше продукции, чем предприятия малого бизнеса.

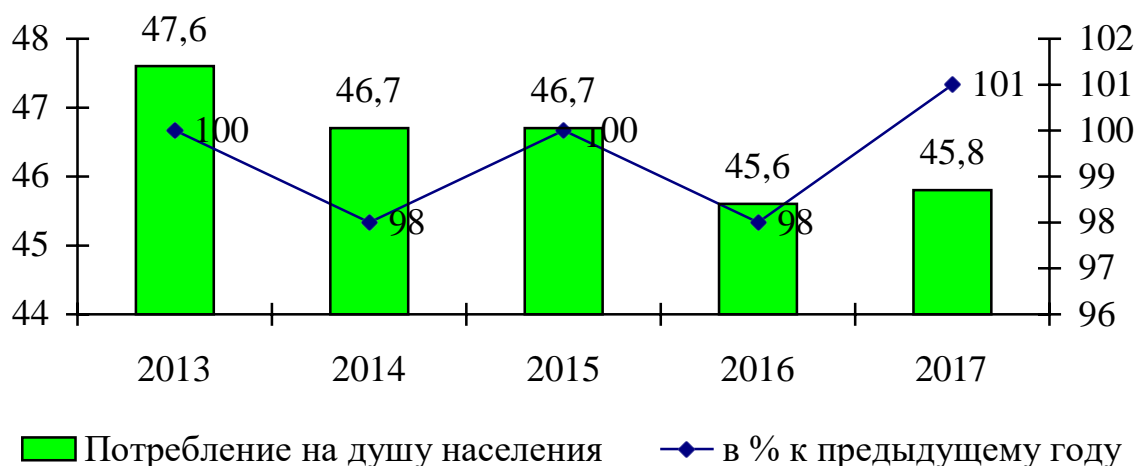


Рисунок 2 – Потребление хлеба и хлебобулочных изделий на душу населения США в 2013-2017 гг., кг/чел.

Хлебопекарная индустрия Китая, быстрое развитие которой наблюдается с конца прошлого века, показала средний 20%-ный рост с 2003 по 2016 год и продолжает являться лидером этой отрасли. В ближайшие месяцы страна станет крупнейшим производителем и потребителем хлебобулочной продукции. Согласно статистическим данным по хлебопекарным предприятиям от Государственного статистического управления Китая, в 2017 году китайская хлебобулочная и кондитерская продукция (включая выпечку, хлеб, печенье, изделия с шоколадом, прохладительные напитки, лапшу быстрого приготовления и конфеты) составила 35, 899 миллионов тонн с доходом от производственной деятельности в 743, 178 миллиардов юаней и годовым приростом в 8,29%.

Быстрый рост хлебопекарного рынка связан с повышением жизненного уровня населения Китая. Городское население, которое сегодня составляет около 700 млн человек, постепенно привыкает к хлебу и часто покупает его к завтраку. В основном, это относится к тостовому хлебу, а также к багетам и батонам. Средняя цена багета в Шанхае составляет примерно \$3, а круассана – \$1,5–2. На хлебопекарных предприятиях этой восточной страны, в основном используют оборудование китайского и японского производства, но в последние 5 лет начали пользоваться спросом и некоторые виды европейского оборудования, которое и было представлено на выставке. Для приготовления хлеба и мучных

кондитерских изделий в Китае применяют пшеничную муку, 60% которой выпускают мукомольные предприятия Северного Китая и ряда других провинций, а 40% – завозят из США, Канады и Австралии.

В настоящее время в Китае потребление хлеба на одного человека составляет 6 кг/год. Для России эта цифра ничтожно мала, но, если вспомнить, что население Китая превышает 1,35 млрд человек, то можно оценить объёмы этого растущего рынка. Именно поэтому в стране активно развиваются профессиональные образовательные заведения, которые готовят специалистов управляющего звена в университетах и рабочих профессий в колледжах. Участники российской делегации посетили одно из пищевых предприятий Шанхая по производству мучных кондитерских изделий, где им продемонстрировали автоматизированную линию по выпуску лунного печенья, производительность линии – 7 т печенья /сут. Ассортимент вырабатываемых мучных кондитерских изделий, в основном печенья, на предприятии насчитывает более 200 наименований. В пик сезона на предприятии работает до 800 человек, а в остальное время года – не более 300. Административный штат с учётом постоянно работающих ведущих специалистов на предприятии составляет не более 10–12 человек.

Большинство сортов индийского хлеба сделано из пшеничной муки очень тонкого помола из зерна, которое называется ата.

Они обычно и чаще для их не используют. Однако, благодаря и методам, хлеб получается легким и воздушным.

Единственный недостаток, точкизрения повара, состоит в том, что его лучшего есть только что приготовленным, а не сделанным заранее.

Цампа – национальное тибетское блюдо. Основная пища тибетцев, представляет собой муку из слегка поджаренных зёрен ячменя.

Также существуют хлебные лепёшки из цампы, наподобие тонкого лаваша, аналог индийского чапати. Пекут лепёшки в казане, или на разогретом листе железа.

Иногда цампу называют национальным тибетским блюдом. Кроме того, что

она составляет основную часть рациона тибетцев, цампа также используется в ритуальных целях – щепотки цампы бросают в воздух во время многих буддийских ритуалов.

Ритуал бросания цампы появился ещё в добуддийские времена и служил для того, чтобы умиротворить духов местности и попросить их покровительства и защиты. Затем он был заимствован буддизмом как «символ празднования и радости» и стал использоваться при отмечании рождения ребёнка и похорон. В настоящее время она особенно известна в связи с новогодними празднованиями, когда цампу бросают, распевая молитвы, призывающие удачу в новом году как для себя, так и для других.

Также цампу бросают во время похорон, чтобы освободить душу умершего.

В 1266 году в Англии был принят закон контролирующей цену на хлеб, данный закон просуществовал 600 лет. Английское титул «Лорд» произошел от слова Hlaford-loaf ward (обеспечивающий пропитание), а титул «Леди» произошел от слова Hlaefdige-Loaf kneader (месящая тесто). Лорд был добытчиком пропитания для окружающих, а его супруга Леди рассматривалась как распределительница.

Технология изготовления хлеба в Италию была привезена греками, обосновавшимися на Сицилии в восьмом веке до нашей эры.

В Италии хлеб до настоящего времени так и не стал частью индустрии. Он по-прежнему традиционный, особенно на юге страны, который считается «заповедником» хлебопечения. Здесь повсюду можно найти семейные булочные, где рецепты хлеба бережно передают из поколения в поколение.

В Италии множество типов хлебов, очень различающихся по технологии приготовления: фокачча, брускетта, микетта, розетта, банана, биова, боволо, чиабатта, чирьола, манина феррарезе, пане казаречьо – один из главных фаворитов юга от Тосканы до Сицилии.

Швейцарские предки стали заниматься хлебопечением несколько тысяч лет назад. Самый старый в Европе хлеб, найденный в 1976 г. в местечке Тванн на

Бильском озере, относится к 3530 году до н.э. Древние жители свайных построек, расположенных на берегу озера, пекли плоские лепешки хлеба на горячих камнях и покрывали их пеплом.

Первоначально не существовало отдельных хлебопекарен. Хлеб выпекался в каждом хозяйстве для своей надобности. В эпоху раннего Средневековья при монастырях создавались свои мукомольни и пекарни. Так, например, пекарня Санкт-Галленского монастыря была способна выпечь до 1000 булок хлеба за раз. Наряду с большим количеством выпеченного хлеба впечатляет широкий ассортимент хлебных изделий – дрожжевые, пресные, с мучными добавками и различной формы.

С развитием городов и увеличением потребностей в хлебе стали создаваться пекарные цеха. Гильдии хлебопекеров разработали жесткие нормы контроля за качеством хлеба на всех этапах производства и правила эксплуатации хлебопекарных печей. Каждого булочника или мельника, нарушившего одно из правил, подвергали позорному наказанию: сажали в корзину и подвешивали перед всеми напоказ над навозной ямой. Виновный мог освободить себя, только выпрыгнув из корзины в навозную жижу на глазах любопытной толпы.

Белая мука, производимая из сердцевины зерна пшеницы, была самой дорогой, поэтому нередко случалось, что нечестные мельники подмешивали в неё белый мел или костяную муку. Немного дешевле стоила мука, содержащая мелкие частички оболочки зерна. В Швейцарии ее называют "полубелой", что в России соответствует муке второго сорта.

Бедняки ели черный хлеб. Самым распространенным был ржаной хлеб, сравнительно редко встречался хлеб из пшеничной, пшенной, овсяной и спельтовой (полбенной) муки. В период неурожаев, когда не хватало запасов ржи и пшеницы, в муку подмешивали размолотые каштаны, желуди, корни растений и даже опилки.

Когда хлеб был основным продуктом питания бедного населения, его потребление было гораздо выше, чем сейчас. Так, в XV в. житель Базеля

ежедневно потреблял в среднем 410 г хлеба. Ежедневная норма хлеба прислуги в монастыре, согласно документам XVI в., составляла от 700 до 950 грамм. В 1998 г. каждый среднестатистический швейцарец потреблял 143 грамма хлебобулочных изделий в сутки [72, с. 101].

На протяжении веков менялись гастрономические привычки и культура питания. Начиная с XVIII века, хлеб стали добавлять в рецепты региональных фирменных блюд – прежде всего в начинки и супы. Самое известное швейцарское блюдо, употребляемое с хлебом – фондю, что в переводе с французского "fondre" означает "растопливать, плавить". Принцип очень прост – кубики хлеба надевают на вилки-шампуры и макают их в расплавленный сыр.

Во второй половине XX в. наметилась тенденция снижения потребления хлеба населением. Связано это в первую очередь с улучшением качества жизни. Рост доходов населения повлек за собой изменения рациона питания. Однако утратив роль основного энергетического источника организма, хлеб остался незаменимой составляющей здорового питания. Главное в хлебе на сегодняшний день – качество. В связи с изменением структуры потребления хлеба стали производиться новые сорта. Постепенно в немецкой части Швейцарии ржано-пшеничные сорта вытеснили белый хлеб.

Во Франции самый главный магазин – булочная. Согласно французским законам, даже самая маленькая деревня должна быть обеспечена свежим хлебом ежедневно. Хлеб выпекают дважды в день. Разумеется, в обычный ассортимент булочной входят и все остальные деликатесы французской выпечки к завтраку: круассаны, булочки с шоколадом, бриоши. Кроме того, широко представлены пироги, выпечка (gateaux), пирожные с фруктами (tartes aux fruits) и киш-пироги с пикантной начинкой (quiches). Ни один житель страны всех влюбленных, будь то элегантная француженка, беззаботный студент, или деловитый клерк, не мыслит свой идеальный завтрак без свежей и душистой выпечки. Заметим при этом, что французы, несмотря на ежедневное потребление багетов и круассанов, были и остаются самой стройной нацией мира. Их секрет скрывается в любви к

исключительно свежей выпечке, рецепты которой совершенствовались веками и которая при разумном употреблении не наносит вреда фигуре.

Технология вымешивания теста, которое затем превращается в хрустящий багет или миниатюрную бриошь, для французского пекаря – вовсе не скучная обязанность. Создание выпечки – это творчество, доставляющее радость, это выражение любви к людям и своему делу.

Основа любого завтрака в Германии – хлеб и булочки. Назвать точную цифру сортов хлеба никто не берётся, потому что почти в каждом городе и регионе есть свои особые сорта, а, кроме того, едва ли не каждый день появляются новые, «модные».

Конечно, тут тоже усиливаются модные тенденции. Например, сейчас последний крик – это диетические сорта с пониженной калорийностью. А кроме того, в Германии вы найдёте хлеб с любыми добавками: картофельный хлеб, морковный, капустный. Хлеб с оливками, хлеб с орехами, хлеб с тыквенными семечками... Вообще, наверное, нигде в мире не потребляется больше чёрного зернового хлеба, чем в Германии.

Хлеб в Иране выпекают несколькими способами. В основном иранский хлеб – это тонкие, очень вкусные лепешки нескольких видов: сангак, нун, лаваш, тафтун, барбари. Необходимо сказать, что в Иранском обществе, хлеб занимает особое место. По религиозным убеждениям иранцев, хлеб – это божья милость, и нельзя не признать этого. Таким образом, хлеб является основной и религиозной пищей.

Основные виды иранского хлеба: Сангак – пышный отрубной хлеб, считается наиболее полезным. Лаваш – самый популярный, 90 процентов населения страны употребляют именно его.

Нун – это огромная лепешка, их делают на раскаленной гальке.

Снимая хлеб с гальки, пекарь начинает стучать им об стенку, чтобы вылетели застрявшие камешки. Размер лепешки доходит до 1 метра в длину, носят ее обернув вокруг пояса или на руке.

Узбекский хлеб печётся в традиционных печах сделанных из глины, которые

называются «тандир». Эти ароматные хлеба получаются хрустящими и необычайно вкусными. Издревле известный ученый медицины Авиценна использовал узбекский хлеб для лечения болезней [68, с. 190].

При этом каждая область Узбекистана может похвастаться своим собственным сортом, нигде более не встречающимся. И у каждого из них – своя закваска, своя оригинальная технология приготовления, свой неповторимый вкус.

Лепешки гала-осиеги-нон, пришедшие из поселка Гала-Осие, что близ Самарканда, славятся далеко за пределами Самаркандской области. Каждый побывавший в Самарканде обязательно старается приобрести этот хлеб, покидая город: это уже стало традицией. Существует более пятнадцати разновидностей этой лепешки. У каждой из них свой особый, достаточно сложный рецепт приготовления закваски на основе перебродивших сливок или молочной сыворотки, с добавлением мелко нарезанного лука и кунжутного масла. Даже в черством виде этот хлеб сохраняет свой удивительно привлекательный вид, а, будучи размоченным, восстанавливает все свои вкусовые качества.

Ферганская долина славится вкуснейшими слоеными лепешками Катлама, каждый из слоев которой при приготовлении смазывается маслом или сметаной.

Изготавливают также лепешки со шкварками жиззали-нон, лепешки из кукурузной муки зогора-нон, лепешки на травяном настое кук-патыр и множество других сортов.

Традиционно лепешки не режутся ножом, а ломаются руками. Причем, класть отломанные куски лепешки «лицом» вниз строго запрещено столовым этикетом: это считается непочтительным отношением к хлебу.

Белорусские хлебные изделия в своем составе содержат молочные продукты. Широко распространен подовый белорусский хлеб из смеси ржаной сеяной муки и пшеничной муки второго сорта, минский хлеб, белорусский калач, молочный хлеб, минская витушка.

Хлебопеки Эстонии создали новое изделие, содержащее молочные продукты валгаскую булку, которая отличается высокими вкусовыми качествами.

В Армении из тончайших листов теста пекут знаменитый, древнейший из хлебов лаваш.

Грузинские мастера издавна славятся выпечкой тандырного хлеба: мадаули, шоти, трахтинули, саоджахо, мргвали, кутхиани.

На переломе 1960 – 1970-х годов хлебопекарная промышленность Франции превратилась из кустарного производства в мощную высокотехнологичную и высокоорганизованную отрасль. Ставка была сделана прежде всего на сеть предприятий общественного питания в учебных заведениях и на предприятиях. Сети крупных магазинов внесли свой вклад в развитие отрасли и заняли нишу, традиционно числящуюся за индустрией быстрого питания.

Анализ российского рынка в сфере хлебопекарного производства

По результатам исследования, выраженной тенденцией в настоящее время является рост интереса населения к здоровому питанию и, соответственно, новым сортам хлебной продукции с добавленной пищевой ценностью. Хлеб и хлебобулочные изделия являются одним из базовых продуктов питания, поэтому спрос на данный вид продукции остается стабильным.

Российский рынок хлеба и хлебобулочных изделий в натуральном выражении практически полностью состоит из продукции отечественного производства (98%). Доля импортной продукции составляет 2%. Порядка 3% произведенной хлебной продукции поставляется на экспорт [70, с. 35].

Объем хлебопекарного производства снижается в среднем на 2% в год. В итоге 2017 г. было произведено хлебобулочных изделий недлительного хранения 5957 тыс. тонн, что на 859 тыс. тонн меньше, чем в 2010 году.

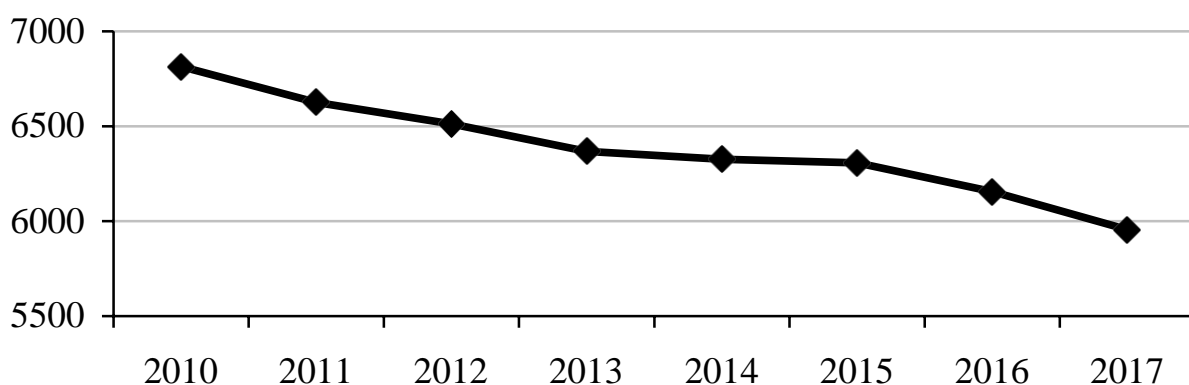


Рисунок 3 – Объем производства хлебобулочных изделий недлительного хранения, РФ, 2010-2017 гг., тыс. тонн

В тоже время, растут объемы производства хлебобулочных изделий длительного хранения, хлебобулочных изделий пониженной влажности, объемы производства полуфабрикатов хлебобулочных так же показывают рост в течении аналогичного периода. Так, в 2016 г. было произведено 468,1 тыс. тонн, что почти на 30% больше, чем в 2010 г. тыс. тонн.

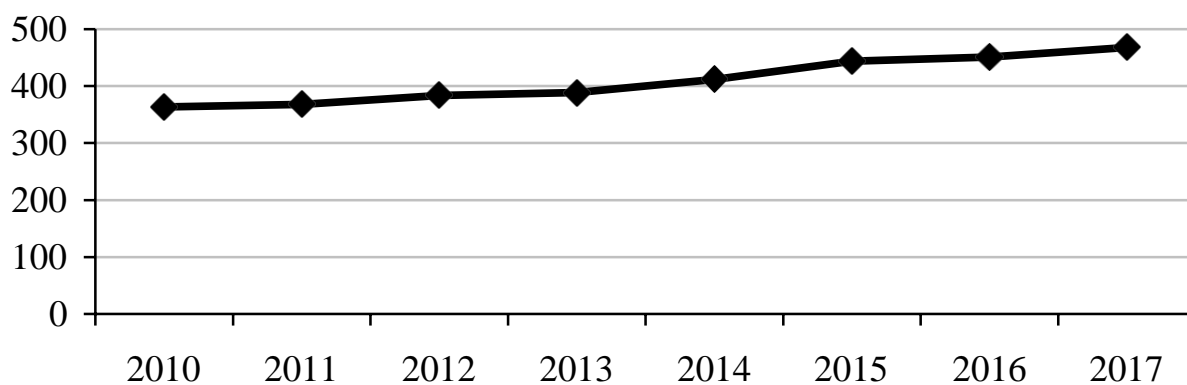


Рисунок 4 – Изделия хлебобулочные длительного хранения РФ, 2010-2017 гг., тыс. тонн

Однако, хлебные полуфабрикаты в обозримом будущем не смогут заменить привычный для российского населения хлеб. Для этого необходимо увеличить объемы производства в разы.

В настоящее время объемы производства хлебобулочных изделий в России превышают объемы производства хлебобулочных изделий длительного хранения.

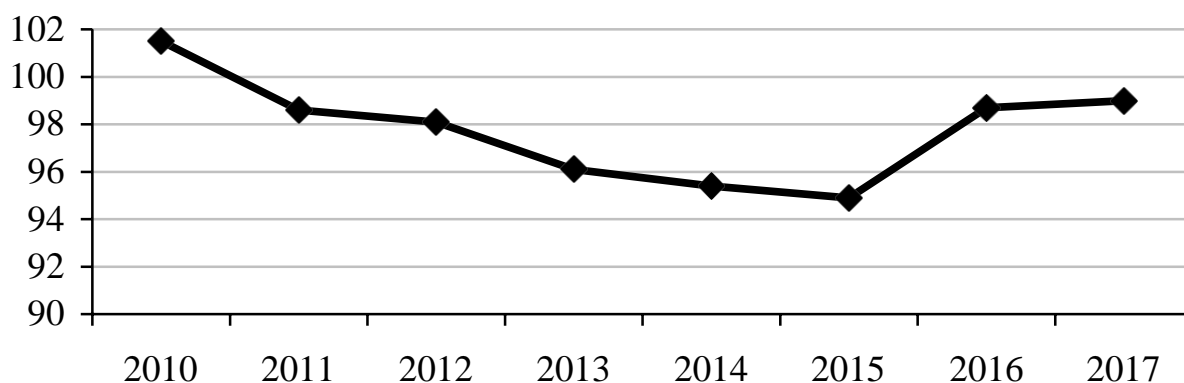


Рисунок 5 – Объем потребления категории «Хлебные продукты»
РФ, 2010-2017 гг., кг. на человека в год

Несмотря на стагнацию в экономике страны, потребление хлебных продуктов (в Росстате к этой категории относят хлеб и макаронные изделия в пересчете на муку, муку, крупы) в России снижалось до 2016 г., что в некой степени свидетельствовало об улучшении жизни населения в стране. Снижение потребления хлеба, скорее всего, говорит о расширении потребительской корзины другими продуктами, т.е. у населения становится более разнообразный рацион. Вместе с тем, в 2016 году по данным Росстата был выявлен рост в потреблении хлебных продуктов на 4% по сравнению с 2015 годом. Полных данных за 2017 год ещё нет, но ожидается, что в прошлом году объемы потребления хлебных продуктов приблизились к значениям 2010 г. и превысили показатели 2011-2016 годов.

Разбирая структуру потребления хлеба по видам продукции, можно сделать вывод о том, что основным хлебным продуктом для россиянина остается пшеничный хлеб.

В то же время, потребление пшеничного хлеба стабильно падает с 2010 года, а вот потребление муки, хлебобулочных изделий, других мучных кондитерских изделий – по итогам 2016 года немного увеличилось. Это свидетельствует об увеличении ассортимента хлебобулочных изделий.

На рынке хлеба и хлебобулочных изделий России достаточно большое количество игроков. По итогам 2016 года можно назвать 13 компаний, которые

смогли заработать более 4 млрд. руб. на производстве жизненно важного продукта.

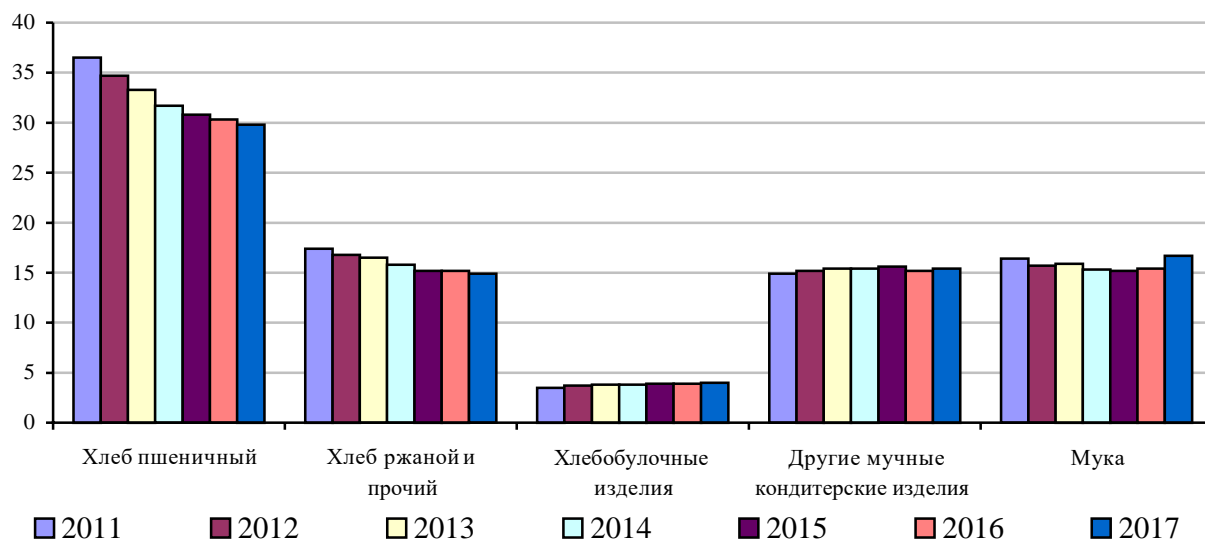


Рисунок 6 – Динамика потребления по видам категории «Хлебные продукты (в пересчете на муку)», РФ, 2016 г., кг. на человека в год

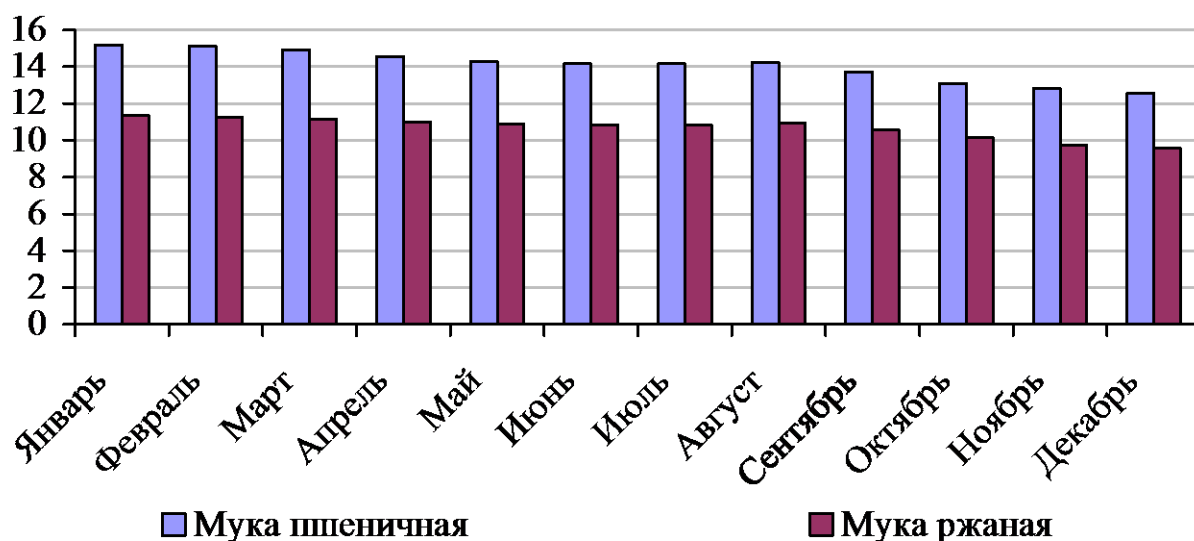


Рисунок 7 – Динамика потребительских цен на хлеб и хлебобулочные изделия в 2017 году, руб. за кг

Потребительские цены на хлеб и хлебобулочные изделия стабильно росли в 2017 году – а ежемесячный прирост составлял от 0,1 до 0,4%. В итоге в конце 2017 года цена хлеб из пшеничной муки 1 и 2 сортов составляла в среднем по России 45,41 рублей за 1 килограмм.

Наиболее высокие цены на хлеб и хлебобулочные изделия из пшеничной муки

высшего сорта. На такие хлебобулочные изделия в конце 2017 года цена составляла 68,92 рублей за 1 килограмм.

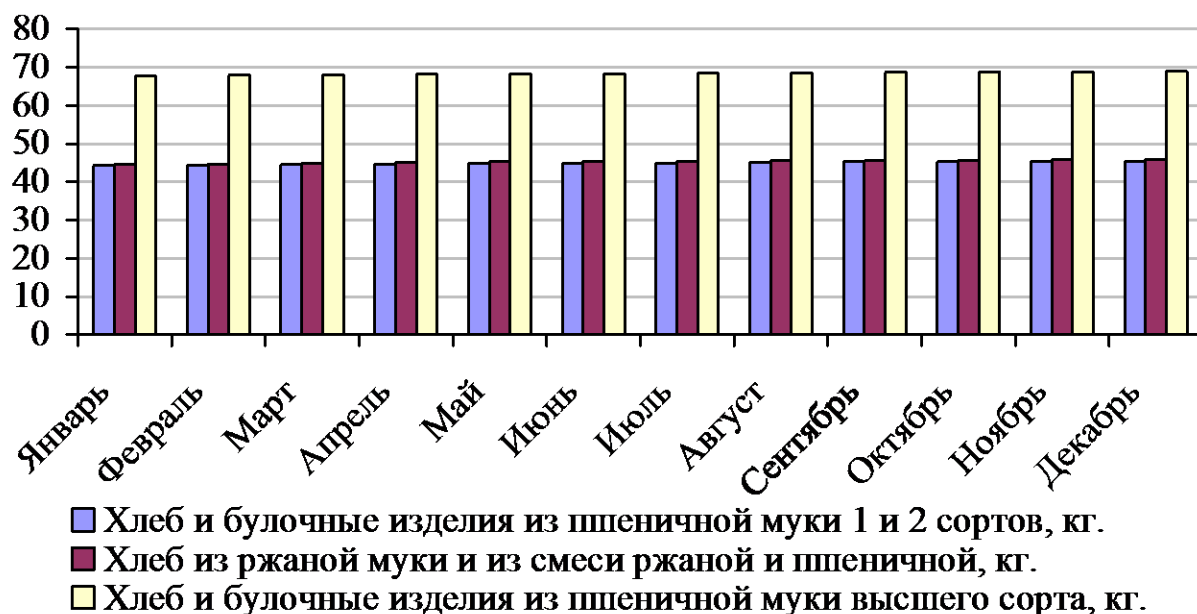


Рисунок 8 – Динамика цен производителей муки в 2017 году, руб. за кг.

Таким образом, объемы производства хлеба и хлебобулочных изделий в целом имеют тенденцию к сокращению, но по отдельным ассортиментным группам наблюдается разнонаправленная динамика.

Так производство хлеба и других хлебобулочных изделий в мини-пекарнях растет из года в год.

По данным специалистов, сегодня мини-пекарни выходят на растущий рынок. Кроме того, пользуются популярностью и мастер-классы по выпечке. Согласно прогнозам специалистов этот растущий рынок будет только набирать обороты (это относится ко всем типам малого бизнеса с минимальными вложениями).

Таким образом, в настоящее время сегментация хлебопекарной отрасли представлена следующим образом: крупные хлебозаводы производят примерно 71% от общего объема; пекарни в супермаркетах – 14% (с тенденцией роста до 10% к 2018 г.) и небольшие пекарни – 12% (с тенденцией роста до 16% к 2018 г.) и прочие – 3%. Основные тенденции развития российского хлебопекарного рынка: сохранение объемов потребления традиционных изделий; глобализация ассортимента производимых изделий почти на каждом предприятии; рост

потребления европейских хлебобулочных изделий: чиабатты, багетов, «рустикальных» хлебобулочных изделий; увеличение потребления тостовых сортов хлеба; расширение ассортимента заварных хлебобулочных изделий.

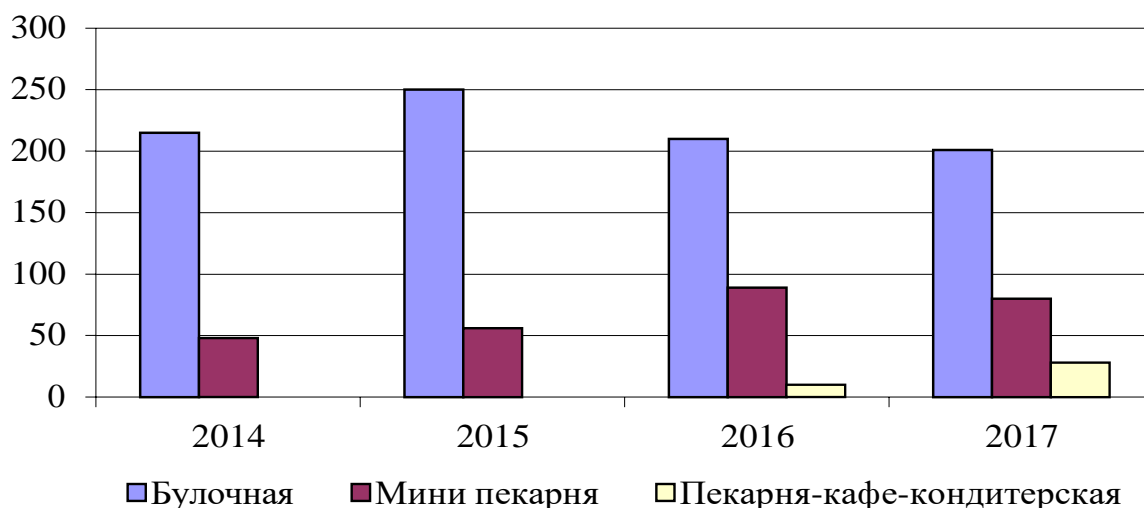


Рисунок 9 – Динамика мини-предприятия хлебопекарной отрасли

В 2016 г. сформировался новый формат – пекарня-кафе-кондитерская эконом-сегмента, который получил существенный импульс развития благодаря доступности, невысокой стоимости изделий и гарантированной свежести выпечки. Такие хлебные бутики не заменяют булочные, их создают для приятного времяпрепровождения – прийти, выпить кофе, съесть пирожное, поболтать и купить с собой какой-нибудь необычный хлеб. В целом данный формат рассчитывает на 2–3% доли рынка хлеба. В 2018 г. этот формат продолжит своё активное развитие и в регионах.

Возможность открытия предприятия сферы хлебопекарного производства в г. Челябинске

Челябинская область, имея на статус промышленного региона, старается активно развивать в последнее время сельское хозяйство. В зоне распространения черноземных почв произрастает пшеница и другие зерновые культуры. Развито мясо-молочное животноводство и тонкорунное овцеводство. В области

располагаются производства продукции торговых марок «Первый вкус», «Равис», «Аргаяша», «Макфа», «Увелка», «Ариант».

Рынок хлебобулочных изделий в г. Челябинске составляющий по емкости – около 250 т/сут., 75 - 90 % продукции поставляется монополистом региона ОАО «Первый хлебокомбинат», который состоит в холдинге «Макфа». Занимает стойкие лидирующие позиции он не только широким ассортиментом вырабатываемой продукции, но и собственной крупной транспортной компанией, которая обеспечивает оптимальные логистические цепи.

Крупными производствами хлебобулочной продукции в городе являются ООО «Хлебпром» в составе ассоциации одноименной «Хлебпром» - около 40 т/сут., предприятия ОАО «Союзпищепром» – около 10 т/сут., а также ООО «Хлебокомбинат № 5». Особенностью деятельности крупных организаций является самодостаточный и замкнутый цикл производства - от зерна и муки до реализации хлеба в собственных розничных сетях. Производство хлеба для таких организаций стало наверно «социальным проектом», поскольку главным источником прибыли являются смежные производства. Крупные компании отрасли практически вытесняют с рынка продукцию частных пекарен, количество которых идет под сокращение в последние годы. Сегодня на рынке хлебобулочных изделий г. Челябинска присутствует продукция 18 мини-пекарен, которые по среднесуточному объему производства составляют 15-18 т. Исключением среди частных хлебопекеров является на челябинском рынке – ООО «Мэри», ежесуточно выпуск происходит по 20-25 т хлеба, что по количеству выпуска обгоняет крупного производителя ОАО «Союзпищепром».

Челябинский рынок хлебобулочных изделий – высоко-брендированный. Хлебопекарные организации занимаются не только политикой ассортимента хлеба, но и активно проводят ребрендинг и брендинг своей продукции. В результате ребрендинга продукции дизайн каждой группы хлебобулочных изделий получил свои отличия [77].

Продукция с хлебозаводов поступает в упаковке из пленок полимерных с

информацией в полном объеме для потребителя и характеристиками используемого улучшителя (если используется), заделанная клипсой с указанием даты производства. Высокий процент упакованных батона и хлеба поступает в нарезке в виде целого или 1/2 целого изделия, а мелкоштучные булочные изделия в виде целого или нескольких изделий. Во всех магазинах города практически присутствует хлебобулочная продукция крупных производителей.

В г. Челябинске наиболее широким ассортиментом изделий хлебобулочных торгует ОАО «Первый хлебокомбинат», представляет более 40 наименований только самого хлеба. Ассортимент весь хлебобулочных изделий ОАО «Первый хлебокомбинат» описывается по следующим группам:

- массовый сорт хлеба («Станичный», «Уральский новый», из пшеничной муки хлеб);
- хлеб для здоровья, в том числе хлеб диетический («Фитнес», «Изобилие», «Елена», «Зерновой с кальцием», «Тысяча зерен» и пр.);
- специальные и заварные сорта хлеба («Баварский», «Заварной тминный», хлеб фруктовый заварной и т.п.);
- сорта хлеба итальянские («Фокаччо», «Чиабатта», «Риталио», и т.п.);
- булочные изделия:
 - а) батоны (молочный, нарезной, любительский и т.д.);
 - б) изделия сдобные (плетенка с маком, рулет сдобный и пр.);
 - в) булочные изделия мелкоштучные (булочка «Бархатная», «Трактирная», «Пражская», рогалик, сдобная ванильная и пр.).

Ассортимент хлебобулочных изделий, который выпекается пекарнями города при гипермаркетах, отличается от заводских выпечек. Пекарня гипермаркета «Ашан» хорошо освоила производство хлеба с ореховыми и фруктовыми добавками – хлеб «Лапландия» ржано-пшеничный с лесным орехом, мукой каштана и инжиром; хлеб «Фруктовый» ржано-пшеничный с курагой, черносливом, семенами кунжута, льна, подсолнечника и фундуком. Ежедневно в Челябинске на прилавках гипермаркетов присутствует около

40 наименований хлебобулочных изделий. Продукция частных пекарен лишь дополняет весь ассортимент хлеба массового потребления, производить и разрабатывать хлебобулочные изделия повышенной пищевой ценности в большинстве своем могут хлебозаводы крупные [50].

Преимуществом хлебобулочной продукции пекарен является разнообразие ассортимента национальных хлебных изделий, по более низкой цене и возможности предоставлять потребителю хлебобулочные изделия в горячем виде.

Основными потребителями хлебобулочной продукции у пекарен являются любители горячего и не традиционного ассортимента хлебобулочной продукции или те, кто приобретает вынужден более дешевый хлеб.

Уже 14 % челядинцев отдают предпочтение хлебобулочной продукции пекарен [17].

Основным критерием при выборе хлебобулочных изделий является свежесть, на втором месте – это вкусовые качества продукции, полезность для здоровья – на третьем месте, и только на четвертом – уже цена. В Челябинске потребители предпочитают покупать хлебобулочную продукцию ежедневно или в неделю 2-3 раза. Вкусы данных потребителей в большинстве своем остаются традиционными, предпочитая национальные хлебобулочные изделия и из пшеничных сортов хлеба. Увеличивается потребление обогащенных хлебобулочных изделий, в Челябинске данные изделия покупают - 30,5 % жителей.

Современный рынок хлебобулочных изделий диктует жесткие требования к каждому производителю. Недостаточно сегодня выпускать только массовые сорта хлебобулочных изделий. Для успешности необходимо вырабатывать широкий ассортимент хлебобулочной продукции, контролировать строго ее качество, учитывать привычку и специфику покупателей.

Обычно клиенты приходят в одно и то же заведение, чтобы в очередной раз ощутить знакомый и привычный вкус. Регулярно совершая подмену знакомого на новое, пекарня может быстро растерять всех своих постоянных посетителей.

Клиенты сразу чувствуют, что качество ухудшилось, и перестают ходить в это заведение.

ООО «Хлебный дом» будет заниматься выпечкой различных видов хлеба, продавать ее в зале.

В настоящее время проходит подготовка к открытию пекарни ООО «Хлебный дом», закуп оборудования, плит, столов, оформление документации, разработка рецептур хлеба. Пекарня была зарегистрирована в сентябре 2017 года, как общество с дополнительной ответственностью.

Месторасположение пекарни – ул. Энгельса, д. 63, на первом этаже жилого дома, площадью 160 м². Помещение находится в собственности у владельцев пекарни, следовательно затраты на аренду отсутствуют.

Хлебопекарня будет располагаться в микрорайоне на ул. Энгельса, через который идет интенсивный поток автотранспортных средств. Его интенсивность порядка – 500-700 автомобилей в час. Большинство их владельцев может стать постоянными клиентами хлебопекарни.

Оценим рынок хлеба в г. Челябинск. По статистическим данным в г. Челябинске на начало 2018 года проживало 1198 тысяч человек. Потребление на душу составляло 300 грамм в сутки. Суточное потребление хлеба составляло около 214,1 тонн.

На рынке г. Челябинска работают 3 крупных фирмы, занимающихся производством хлеба. Это такие фирмы как: АО «Первый хлебокомбинат», ОАО «Хлебпром», ООО «Мэри», «Союзпищепром» и другие.

В настоящее время зафиксировано снижение потребления, которое происходит не только из-за медленной переориентации покупателей с традиционных хлебобулочных изделий на более дорогие виды хлеба, но и за счет повышения благосостояния населения.

Преимущество мини-пекарен – в свежести хлеба, поставляемого малыми партиями. На горячих булочках к утреннему кофе можно заработать от \$2 тыс. в месяц.

По данным Гильдии пекарей, средняя рентабельность хлебобулочных изделий около 10-15%, рентабельность сдобной выпечки может достигать и 50%.

В зоне расположения предприятия минипекарен нет. В радиусе 2,5 км нет ни одного предприятия, имеющего аналогичную специализацию. Это означает, что на локальном рынке проектируемое предприятие может стать монополистом. Если рассмотреть потенциальных конкурентов в масштабе всего города, хотя мы пока не ставим перед собой задачу выхода на глобальный городской рынок, в качестве потенциальных конкурентов могут быть рассмотрены предприятия, представленные в таблице 9. В ней же представим оценку конкурирующих предприятий.

Таблица 9 – Оценка конкурентов

Название конкурирующей фирмы	Принадлежащая доля рынка, %	Предполагаемый объем продаж, тн/день	Предполагаемые потери, вызванные деятельностью на рынке конкурентов
Хлебница, сеть продуктовых магазинов	1,5	1	-
Свежий хлеб, магазин	0,4	0,350	-
Хлебопечка, магазин	3	2,3	-

Данные организации фактически конкурентами не являются, потому что они специализируются в производстве и реализации типового, массового ассортимента, и влияют на локальный рынок также, как и все остальные производители и продавцы хлеба. На том же территориальном рынке, где будет размещаться наше предприятие, не расположено ни одно из них.

Следовательно, эти предприятия существенного влияния на результаты деятельности хлебопекарни «Хлебный дом» оказывать не будут. Вместе с тем для определения наиболее верной стратегии развития будет полезно сравнить основные рыночные характеристики этих предприятий. Сделаем это с помощью данных, представленных в таблице 10.

Таблица 10 – Сравнительная оценка мини хлебопекарни «Хлебный дом» и конкурентов

Факторы конкурентоспособности	Хлебопекарни «Хлебный дом»	Главных конкурентов		
		А	Б	В
Продукт				
1.1 Качество	5	3	5	4
1.2 Культура обслуживания	5	3	4	3
1.3 Производительность труда	5	4	4	4
1.4 Возраст оборудования	5	3	4	3
Цена				
2.1 Продажная	4	3	3	4
2.2 Процент скидки с цены	4	4	4	3
2.3 Сроки платежа	4	5	3	4
Продвижение продукта на рынке				
3.1 Реклама	3	2	3	3
3.2 Стимулирование клиентов	3	3	3	3
3.3 Степень учета в целевой политике поведения конкурентов и реакции клиентов	5	3	4	3
3.4 Соответствие ассортимента по номенклатуре и качеству потребностям клиентов	4	3	3	3
3.5 Имидж фирмы с точки зрения клиентов	0	3	4	3
3.6 Степень знания своих конкурентов, их возможностей и перспектив развития	4	3	3	3
Общее количество баллов	51	42	47	43

Из сравнительной оценки конкурентов видно, что все предприятия находятся примерно в равном положении, но у специализирующемся на локальном рынке есть некоторые преимущества.

Предметом наиболее жесткой конкуренции для вновь открывающейся организации является имидж организации, так как существующие организации-конкуренты уже в какой-то степени зарекомендовали себя.

Оригинальная рецептура выпекаемого хлеба – наиважнейшее условие выживаемости хлебопека на рынке. Будущему предпринимателю нужно тщательно их искать или придумывать. Важно учитывать роль различных добавок, улучшителей, разрыхлителей. В определенных концентрациях они здорово могут увеличить выход продукции, ее внешний вид и вкусовые качества.

Поэтому для вновь открывающейся организации очень важно, чтобы наиболее конкурентоспособными были такие показатели предлагаемых услуг, как цена и

качество, на что и должно быть обращено основное внимание. Также необходимо провести эффективную рекламу для привлечения клиентов.

Результаты оценки этих характеристик по трехбалльной шкале представим в таблице 11.

Таблица 11 – Профиль основных конкурентов

Группа показателей	Основные конкуренты		
	А	Б	В
1. РЫНОК			
1.1 Размеры рынка	1	3	2
1.2 Особенности внедрения на рынок	2	2	2
1.3 Степень вхождения в рынок	2	2	3
1.4 Рыночный спрос	1	3	2
1.5 Рыночная диверсификация	2	3	2
2.ПРОДУКТЫ			
2.1 Качество выполнения	2	3	2
2.2 Внедрение новых услуг	2	2	3
3. ЦЕНЫ			
3.1 Продажная	2	2	2
3.2 Скидка по цене	2	2	2
4.ПРОДВИЖЕНИЕ ПРОДУКТОВ			
4.1 Реклама	1	2	2
4.2 Уровень обслуживания клиентов	2	2	3
Итого	19	26	25

По результатам исследования можно сделать вывод, что конкурирующие на рынке хлебопродуктов предприятия находятся примерно в одинаковом положении. Нашему предприятию выгодность положения предоставляет существенные преимущества. При грамотной маркетинговой, рекламной и ценовой политике, предприятию гарантирован необходимый объем спроса и приемлемый уровень экономической эффективности деятельности.

Таким образом, на экономический результат деятельности предприятий, производящих муку, хлебобулочные изделия, оказывает свое влияние множество факторов: это цены естественных монополий, уровень интенсификации сельского хозяйства, состояние техники, качество озимых, конъюнктура мировых цен на соответствующее сырье, меняющиеся вкусы потребителей вследствие улучшения уровня благосостояния, климатические условия, меняющиеся в регионе и т.д. При этом, самым перспективным направлением развития хлебопекарного

производства на сегодняшний день является производство свежее испеченного хлеба нетрадиционного и отклоненного от стандартов привыкшего рецепта.

Вывод по второму разделу.

Таким образом, в настоящее время сегментация хлебопекарной отрасли представлена следующим образом: крупные хлебозаводы производят примерно 71% от общего объёма; пекарни в супермаркетах – 14% (с тенденцией роста до 10% к 2018 г.) и небольшие пекарни – 12% (с тенденцией роста до 16% к 2018 г.) и прочие – 3%. Основные тенденции развития российского хлебопекарного рынка: сохранение объемов потребления традиционных изделий; глобализация ассортимента производимых изделий почти на каждом предприятии; рост потребления европейских хлебобулочных изделий: чабатты, багетов, «рустикальных» хлебобулочных изделий; увеличение потребления тостовых сортов хлеба; расширение ассортимента заварных хлебобулочных изделий.

В 2016 г. сформировался новый формат – пекарня-кафе-кондитерская эконом-сегмента, который получил существенный импульс развития благодаря доступности, невысокой стоимости изделий и гарантированной свежести выпечки. Такие хлебные бутики не заменяют булочные, их создают для приятного времяпрепровождения – прийти, выпить кофе, съесть пирожное, поболтать и купить с собой какой-нибудь необычный хлеб. В целом данный формат рассчитывает на 2–3% доли рынка хлеба. В 2018 г. этот формат продолжит своё активное развитие и в регионах.

Из всего вышесказанного можно констатировать, что российский сегмент производства и продажи хлебобулочных изделий характеризуется несколькими факторами, анализ которых позволит выделить существенные перспективы развития рынка. Во-первых, хлебобулочные изделия занимают особое место в структуре отечественного потребления – до 30 % энергетического баланса приходится именно на эти продукты. Во-вторых, 95 % рынка контролируется крупными предприятиями – хлебокомбинатами, которые внедряют с недавнего

времени нетрадиционные сорта хлеба и кондитерские изделия собственного производства, а остальные 5 % относятся к малым предприятиями пекарням при предприятиях сетевой торговли. В-третьих, самым перспективным направлением развития хлебопекарного производства на сегодняшний день является производство свежеспеченного хлеба нетрадиционного и отклоненного от стандартов привыкшего рецепта.

3 ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ОТКРЫТИЯ ХЛЕБОПЕКАРНИ «ХЛЕБНЫЙ ДОМ»

Общая характеристика инвестиционного проекта «Хлебный дом»

Пекарня «Хлебный дом» предназначена для производства хлеба. То есть потребителем этой продукции и услуг являются горожане среднего и высокого достатка. В планах организации идеальной пекарни потребуются: площадь помещения – 160 кв. м.; наличие импортного оборудования; квалифицированный персонал; наличие договоров с западными поставщиками ингредиентов; наличие узнаваемого бренда.

В число требований Роспотребнадзора к помещению по изготовлению хлебобулочных изделий входят: облицовка стен кафелем или покраска их водоэмульсионной краской, наличие горячей и холодной воды, вентиляции и канализации.

Для открытия пекарни после регистрации предприятия и наличия инвестиционных средств (собственные средства и/или кредит банка) в первую очередь потребуется приобретение современного высококачественного оборудования. Дешевых отечественных аналогов специализированному импортному оборудованию, необходимому для приготовления хлеба, практически нет. Для выпечки хлеба используются конвейерные печи американского производства. Европейских аналогов, в том числе и итальянских, выдающих такой же конечный продукт, пока нет. Более дешевые варианты сильно проигрывают американским образцам по качеству и надежности. А в случае их поломки придется потратить много времени и сил, чтобы купить запчасти и найти фирму, которая сможет сделать качественный ремонт.

Некоторые компании пытаются собирать производственные линии из разномастных печей, плит, тестомесителей и тестоформовщиков. А некоторые покупают б/у или восстановленное оборудование. Стоит оно дешевле. Но сделать

на нем высококачественный продукт удастся не всегда. Кроме того, такое оборудование нельзя будет показывать клиентам, сделав кухню открытой для их обозрения. А это один из козырей, используемых некоторыми заведениями для привлечения посетителей.

Выдерживать единый вкус фирменного хлеба из года в год – задача непростая. У компании могут смениться поставщики и, соответственно, измениться качество сырья.

Обычно клиенты приходят в одно и то же заведение, чтобы в очередной раз ощутить знакомый и привычный вкус. Регулярно совершая подмену знакомого на новое, пекарня может быстро растерять всех своих постоянных посетителей. Клиенты сразу чувствуют, что качество ухудшилось, и перестают ходить в это заведение.

ООО «Хлебный дом» будет заниматься выпечкой различных видов хлеба, продавать ее в зале.

В настоящее время проходит подготовка к открытию пекарни ООО «Хлебный дом», закуп оборудования, плит, столов, оформление документации, разработка рецептур хлеба. Пекарня была зарегистрирована в сентябре 2017 года, как общество с дополнительной ответственностью.

Месторасположение пекарни – ул. Энгельса, д. 63, на первом этаже жилого дома, площадью 160 м². Помещение находится в собственности у владельцев пекарни, следовательно затраты на аренду отсутствуют.

Пекарня производит продукт из свежих продуктов.

В тесто добавляются специальные пищевые добавки (новейшие, ранее не используемые в производстве), очень полезные человеку. Все виды хлеба различные по вкусу. Выпекается из муки высшего (экстра) сорта.

В пекарне планируется выпекать:

- 1) хлеб «Фирменный»;
- 2) хлеб «Дарницкий»;
- 3) хлеб «Особый»;

4) хлеб «Здоровье».

Ассортимент видов хлеба очень широк и оригинален. Это и отличает нас от множества подобных заведений. Хлеб упаковывается в специальные пакеты с логотипом пекарни. Вид и запах хлеба радует покупателя.

Обслуживание быстро, персонал должен быть предельно любезен. Для удобства планируется такая услуга, как заказ по телефону и обслуживание на дому. Планируется разработать особую программу для корпоративных клиентов.

Особенности продукции: изумительный вкус; отменное качество; свежесть изделий; оригинальность продукции; внешняя привлекательность.

Продукт защищен авторским правом, т.к. многие рецепты были разработаны специально для пекарни.

Технология производства хлеба в масштабах крупного и малого предприятия не отличается принципиально оттого способа, который на протяжении последних тысячелетий применяли пекари и домашние хозяйки. Технология приготовления хлеба довольно проста – смешиваются на закваске (обычно дрожжевой) мука, вода, соль, сахар, жиры и добавки для особых видов хлеба – получается тесто. Затем оно выдерживается определенное время, вызревает, после чего формуется и выпекается. Отличие от домашней выпечки или небольшой пекарни – в масштабах, объемах и механизации всех процессов производства хлеба.

Технология производства хлеба состоит из нескольких основных этапов приготовления теста, формование, выпечка и подготовка к продаже. Первый этап технологии производства и продажи хлеба – приготовление теста начинается с подготовки ингредиентов. Как и при приготовлении хлеба в домашних условиях, мука просеивается, сухие дрожжи смешиваются с теплой водой. Нужно по технологии количество соли и сахара разводятся водой. Все ингредиенты подаются в емкость для замеса по специальным трубам, и происходит это автоматизировано.

После процесса замешивания, тесто оставляют на время для вызревания. Дрожжи – это микроорганизмы, которые, в процессе своей жизнедеятельности,

поглощают кислород, выделяют углекислый газ, тем самым, наполняют тесто пузырьками воздуха. Вот почему тесто становится воздушным и объемным.

На современном производстве контроль чистоты выполнения процессов отслеживается при помощи видеокамер. Если на любом этапе производства хлеба будут замечены посторонние предметы или вещества в емкостях с тестом, то вся партия будет изъята из производства.

После того как тесто обрело нужный объем и вкус, оно отправляется в цех предприятия по производству хлеба, где пекут хлеб. По современной технологии производства хлеба, происходит это этажом ниже. Чан с массой транспортируется к специальному отверстию в полу, представляющие собой трубу с решетками из металлических прутьев, опрокидывается. Масса, проходя через решетки, освобождается от излишков углекислого газа и попадает в емкость машины, которая делит тесто на порционные куски. Прокатившись по спиральному желобу, куски обретают форму шара. Эти шары могут стать булками подового хлеба. Если придать им продолговатую форму на другом приспособлении, то получатся батоны. Если уложить порционные куски в формы, то получим формовой хлеб. Все зависит оттого, какова технология производства хлеба, и какова рецептура.

Следующий этап производства хлеба, предусмотренный технологией, это выпекание. Происходит это в специальных печах, в которых хлеб печется в движении. Заготовки хлеба на транспортерах прокатываются через печь в течение определенного времени и запекаются. Для каждого сорта хлеба технологией предусмотрен свой режим выпекания. Так, например, батоны пекутся в три этапа. Сначала батон пропекается снаружи. Затем на нем делают надрезы, чтобы выпустить накопившуюся внутри, углекислоту. В следующей печи, погорячее, пропекают батон изнутри. Затем, для того, чтобы корочка батона покрылась ровным загаром, снова пекут батоны при умеренном жаре. Все три этапа занимают 20-25 минут. Выпечка – это не последний этап производства хлеба. Технология предусматривает остывание хлеба в определенных условиях и

упаковку. Хлеб не должен потерять вкус и красивый внешний вид при транспортировке. Чтобы хлеб не черствел, его упаковывают.

Приготовление теста являются тесно связанными операциями, а их результат практически не имеет переходящих остатков в натуральном выражении. Поэтому определить количество теста и дать им как полуфабрикатам достоверную стоимостную оценку вряд ли удастся. В таком случае бухгалтеру не стоит усложнять ситуацию, проще выбрать систему учета не производственного предприятия, а оказывающей услуги организации. У нее не так много объектов учета. Перечислим характерные для пекарни основные объекты стоимостного учета: оборудование и материальные запасы, себестоимость оказываемых услуг, наличные и безналичные денежные расчеты, расчеты с различными категориями дебиторов и кредиторов, внутривозрастные расчеты (с обособленными подразделениями). В таблице 12 представлены сведения о руководстве компании ООО «Хлебный дом».

Таблица 12 – Руководство ООО «Хлебный дом»

Должность	Опыт работы	Образование
Директор	14 лет	Высшее экономическое
Бухгалтер	13 лет	Высшее экономическое
Технолог	6 лет	Высшее технологическое

Директор: организует всю работу предприятия, несет полную ответственность за его состояние и состояние трудового коллектива, представляет предприятие во всех учреждениях и организациях, распоряжается имуществом предприятия, заключает договора, поиск поставщиков, сбыт продукции (т.е. поиск клиентов), издает приказы по предприятию в соответствии с трудовым законодательством, принимает и увольняет работников, применяет меры поощрения и налагает взыскания на работников предприятия, открывает в банках счета предприятия.

Технолог: разрабатывает календарные графики работы, устраняет причины, нарушающие нормальный режим производства, осуществляет контроль за комплексностью и качеством готовой продукции, организует контроль за

качеством поступающего на предприятие сырья, материалов, полуфабрикатов и др., так как качество продукции является определяющим в общей оценке результатов деятельности трудового коллектива.

Бухгалтер: является также заместителем директора по экономическим вопросам; руководит работой по планированию и экономическому стимулированию на предприятии, повышению производительности труда, выявлению и использованию производственных резервов улучшению организации производства, труда и заработной платы; разрабатывает нормативы для образования фондов экономического стимулирования; проводит всесторонний анализ результатов деятельности предприятия; разрабатывает мероприятия по снижению себестоимости и повышению рентабельности предприятия, улучшению использования производственных фондов, выявлению и использованию резервов на предприятии; осуществляет учет средств предприятия и хозяйственных операций с материальными и денежными ресурсами; устанавливает результаты финансово-хозяйственной деятельности предприятия; производит финансовые расчеты с заказчиками и поставщиками, связанные с реализацией готовой продукции, приобретением необходимого сырья, в его задачи также получение кредитов в банке, своевременный возврат ссуд, взаимоотношение с государственным бюджетом. Применение коллективной ответственности приводит к существенному снижению потерь рабочего времени, текучести кадров.

Зарплата работников напрямую зависит от прибыли. При увеличении прибыли выдаются премии. Средний возраст наших работников составит 30 лет.

Так как проектируемое предприятие относится к сфере обслуживания, то планируемый график работы с 7.30 до 22.00. Таким образом, в соответствии с КЗоТ режим работы продавцов и поваров, устанавливается два через два, с 7.30 до 22.30. Режим работы административно-управленческого персонала с 10.00 до 18.00 с перерывом на обед пять дней в неделю. Водитель работает с 8.00 до 22.00 с перерывом на обед пять дней в неделю, уборщица работает утром (до открытия) и

вечером (после закрытия).

Оборудование и характер работы обуславливает следующие квалификационные требования к работникам, представленные в таблице 13.

Таблица 13 – Квалификационные требования к работникам

Должность	Образование	Качества	Опыт работы
Администратор	Высшее	Приятный внешний вид, честность, порядочность, добросовестность, хорошее знание предоставляемых услуг, знание компьютера, кассового аппарата.	Обязателен
Продавец	Среднее специальное или курсы	Честность, порядочность, добросовестность, знание компьютера, кассового аппарата.	Желателен, но не обязателен
Повар	Среднее специальное	Честность, порядочность, добросовестность, умение вкусно и быстро готовить.	Обязателен, не менее 5 лет
Водитель	Не важно	Честность, порядочность, добросовестность.	Обязателен, не менее 5 лет

Найм сотрудников будет проводиться на конкурсной основе, с учетом личных качеств и опыта работы. Найм персонала выступает в качестве заключительной фазы отбора кандидатов на вакантную должность. В процессе определяются и документально подтверждаются будущие деловые отношения между работодателем и работником.

Анализ инвестиционных и текущих затрат

Далее определим источник и условия финансирования проекта пекарни.

Кредит в банке на 5 лет берется под 19 % годовых. Возврат процентов вместе с основной суммой в конце срока кредитования.

В таблице 14 представлена структура финансирования проекта.

Таблица 14 – Структура финансирования проекта

Источник	Сумма, в руб.	Доля, в %	Условия
Заемные средства (банковский кредит)	764 240	100	Кредит в банке берется на 5 лет под 19 %
Собственные средства	0	0	
Итого	764 240	100	

Планируется взять кредит, в размере 764240 руб. для индивидуальных предпринимателей в ПАО «Сбербанк» на 5 лет под 19 % годовых.

В таблице 15 представлен график погашения кредита (764 240 руб., в СБ РФ, на 5 лет под 19 % годовых).

Таблица 15 – График погашения кредита, в руб.

Дата	Остаток по кредиту	Погашение долга	Проценты	Ежемесячный платеж
03.2019	758 277,03	5 962,97	17 832,27	23 795,24
04.2019	752 174,92	6 102,11	17 693,13	23 795,24
05.2019	745 930,43	6 244,49	17 550,75	23 795,24
06.2019	739 540,23	6 390,20	17 405,04	23 795,24
07.2019	733 000,93	6 539,30	17 255,94	23 795,24
08.2019	726 309,04	6 691,88	17 103,36	23 795,24
09.2019	719 461,02	6 848,03	16 947,21	23 795,24
10.2019	712 453,20	7 007,82	16 787,42	23 795,24
11.2019	705 281,87	7 171,33	16 623,91	23 795,24
12.2019	697 943,21	7 338,66	16 456,58	23 795,24
Итого 2019 г.		365 333,69	185 482,27	
01.2020	690 433,31	7 509,90	16 285,34	23 795,24
02.2020	682 748,18	7 685,13	16 110,11	23 795,24
03.2020	674 883,73	7 864,45	15 930,79	23 795,24
04.2020	666 835,78	8 047,95	15 747,29	23 795,24
05.2020	658 600,04	8 235,74	15 559,50	23 795,24
06.2020	650 172,13	8 427,91	15 367,33	23 795,24
07.2020	641 547,58	8 624,56	15 170,68	23 795,24
08.2020	632 721,78	8 825,80	14 969,44	23 795,24
09.2020	623 690,05	9 031,73	14 763,51	23 795,24
10.2020	614 447,58	9 242,47	14 552,77	23 795,24
11.2020	604 989,45	9 458,13	14 337,11	23 795,24
12.2020	595 310,63	9 678,82	14 116,42	23 795,24
Итого 2020 г.				
01.2021	585 405,97	9 904,66	13 890,58	23 795,24
02.2021	575 270,21	10 135,77	13 659,47	23 795,24
03.2021	564 897,94	10 372,27	13 422,97	23 795,24
04.2021	554 283,65	10 614,29	13 180,95	23 795,24
05.2021	543 421,70	10 861,95	12 933,29	23 795,24
06.2021	532 306,30	11 115,40	12 679,84	23 795,24
07.2021	520 931,54	11 374,76	12 420,48	23 795,24
08.2021	509 291,37	11 640,17	12 155,07	23 795,24
09.2021	497 379,59	11 911,77	11 883,47	23 795,24
10.2021	485 189,88	12 189,72	11 605,52	23 795,24
11.2021	472 715,73	12 474,14	11 321,10	23 795,24
12.2021	459 950,53	12 765,21	11 030,03	23 795,24
Итого 2021 г.				

Окончание таблицы 15

Дата	Остаток по кредиту	Погашение долга	Проценты	Ежемесячный платеж
01.2022	446 887,47	13 063,06	10 732,18	23 795,24
02. 2022	433 519,60	13 367,87	10 427,37	23 795,24
03. 2022	419 839,82	13 679,78	10 115,46	23 795,24
04. 2022	405 840,84	13 998,98	9 796,26	23 795,24
05. 2022	391 515,22	14 325,62	9 469,62	23 795,24
06. 2022	376 855,34	14 659,88	9 135,36	23 795,24
07. 2022	361 853,39	15 001,95	8 793,29	23 795,24
08. 2022	346 501,40	15 351,99	8 443,25	23 795,24
09.2022	330 791,19	15 710,21	8 085,03	23 795,24
10. 2022	314 714,41	16 076,78	7 718,46	23 795,24
11. 2022	298 262,51	16 451,90	7 343,34	23 795,24
12. 2022	281 426,73	16 835,78	6 959,46	23 795,24
Итого 2022 г.				
Итого	764240,00	764 240,00	663 474,37	1 427 714,37

Таким образом, мы рассчитали график погашения кредита.

При описании производственного процесса необходимо указать производственный график работы. Предполагается организовать часы работы с 7.30–22.30.

Поварам предлагается работать по графику 2/2, с 7.30 до 22.30.

С учетом возможной максимальной мощности комплекта оборудования 250 булок хлеба в день, представим в таблице основные производственные характеристики производства.

Таблица 16 – Основные характеристики производства

Показатель	Величина
Количество булок, выпекаемых в час	17 шт.
Продолжительность рабочей смены повара	15 часов
Количество смен за рабочий день	1 смена
Количество рабочих дней в месяц	30 дней
Количество булок, выпекаемых за смену	250 булок
Масса	400 гр
ИТОГО количество продукции в день	100 кг

В первую очередь следует помнить, что условия производства должны соответствовать санитарным нормам, разработанных для предприятий хлебных и булочных изделий.

Основа может заказываться на хлебокомбинатах (что предпочтительнее, если речь идёт о работе в маленьком помещении) или выпекаться собственными силами. Тесто замешивается в тестомесильных машинах либо приготавливается вручную и помещается в расстойный шкаф.

Для того чтобы испечь хлеб необходимо оборудование, рецептура и ингредиенты. Также необходим хорошо продуманный технологический процесс, бесперебойный, без затрат лишнего времени, с помощью которого предприятие получит преимущество над конкурентами в себестоимости продукции.

Предприятию необходимо разработать технику безопасности, где будут находиться указания по эксплуатации оборудования.

Поставщиком оборудования для пекарни будет ООО «Главопт» г. Екатеринбург.

В качестве оборудования для пекарни понадобятся:

- печь. Современные производители предлагают огромное количество вариантов, которые различаются материалом, принципом действия, количеством камер и диаметром готового продукта;

- тестомесительные машины. Тестомесильные машины, используемые на предприятиях общественного питания, относятся к машинам периодического действия, что позволяет быстро перейти на изготовление теста другого сорта, регулировать продолжительность и скорость процесса замешивания.

В зависимости от мощности предприятия и производственной программы, используют тестомесильные машины с разными техническими характеристиками.

Верный выбор оборудования для производства хлеба и холодильного оборудования – важнейший фактор успеха всего предприятия. Экономить на этом не стоит. В среднем закупка «под ключ» оборудования обходится в 2,2 миллиона рублей. На этапе старта можно попытаться снизить затраты на оборудование,

заменив часть автоматизированных работ ручным трудом, однако следует иметь в виду, что такая экономия обманчива: при увеличении объемов производства затраты на оплату труда работников будут значительно выше, нежели

приходящаяся на тот же период времени часть стоимости оборудования.

Арендуемое помещение полностью соответствует условиям нашей производственной деятельности.

Оборудование, используемое в организации пекарни, является наиболее эффективным из предлагаемых на рынке. Основное оборудование представлено в таблице 17.

Таблица 17 – Потребность в основных средствах

Статья затрат	Цена	Количество	Сумма	Поставщик	Срок амортизации, лет	Итого амортизация (в год)
Микроволновая печь	5 490	1	5 490	ООО «Главопт»	3	–
Печь электрич. ХПЭ - 500 (нерж.)	133 600	1	133 600	ООО «Главопт»	5	26 720
Витрина кондитерская	44 400	3	44 400	ООО «Главторг»	5	26 640
Чайник	5 200	1	5 200	ООО «Главторг»	–	–
Шкаф расстойный электрический ШРЭ - 2.1	15 000	1	15 000	ООО «Главторг»	3	–
Шкаф холодильный «Интер 501»	56 500	1	56 500	ООО «Главторг»	3	18 833
Мукопросеиватель ПВГ - 600	12 750	1	12 750	ООО «Главторг»	3	–
Тестомесильная машина	31 400	1	31 400	ООО «Главопт»	5	–
Стол нерж. СРП - 1 1500/600	4 150	3	12 450	ООО «Главопт»	5	–
Дежа 60 л. (нерж.)	7 400	1	7 400	ООО «Главторг»	5	–
Кофеварка	19 000	1	19 000	«Иллизиум»	5	–
Стойка	30 000	1	30 000	ООО «Торговое оборудование»	5	–
Кассовый аппарат «Микро - 104»	12 700	1	12 700	ООО «Касса»	5	–
Ящик денежный	1 300	1	1 300	ООО «Касса»	5	–
Весы электронные ПВ - 6	5100	1	5 100	ООО «Касса»	5	–
Набор ножей	22 000	1	22 000	ООО «Торговое оборудование»	–	–
Доска деревянная	450	3	135	ООО «Торговое	–	–

Окончание таблицы 17

Статья затрат	Цена	Количество	Сумма	Поставщик	Срок амортизации, лет	Итого амортизация (в год)
Спецодежда для рабочих (халат)	2800	3	840	ООО «Торговое оборудование»	–	–
Фартук	800	3	240	ООО «Торговое оборудование»	–	–
Колпак	500	3	150	ООО «Торговое оборудование»	–	–
Хозяйственный инвентарь	1 000	–	1 000	ООО «Торговое оборудование»	–	–
Итого полный комплект оборудования:		–	428 941	ООО «Торговое оборудование»	–	–
Прочие расходы:	15 059	–	–	ООО «Торговое оборудование»	–	–
Приобретение пакета документации	6 000	1	6 000	ИП	–	–
Итого стоимость основных фондов:	–	–	450 000	–	–	72 193

Купленного комплекта оборудования будет достаточно для того, чтобы начать производство продукции. Кроме оборудования для производства хлеба, которые относятся к пищевым продуктам, необходимо получение сертификата качества и разрешения на производственную деятельность.

Для получения такого разрешения сначала нужно будет получить гигиенический сертификат на продукцию. После приобретения гигиенического сертификата, необходимо получить сертификат соответствия нашей продукции нормам, указанным в гигиеническом сертификате. Для этого нужно изготовить образцы продукции, которые отдаются на экспертизу в экспериментальную лабораторию города. Для получения всех этих документов необходимы дополнительные затраты в размере 6000 рублей. Однако процедуру подтверждения сертификата необходимо повторять не реже одного раза в квартал.

Расчет оборудования и мебели, предназначенного для зала представлено в таблице 18.

Таблица 18 – Расчет оборудования, мебели и косметического ремонта, предназначенного для зала

Наименование оборудования	Цена, руб.	Количество	Сумма
Стол	1500	15	22 500
Стулья	450	100	45 000
Тюль	338	25 метров	8 450
Картина	658	5	3 290
Люстры	4 000	6	24 000
Музыкальный центр	39 000	1	39 000
Косметический ремонт	125 000	1	125 000
Итого			267 240

Таким образом вывод из таблицы 18, расчет оборудования, мебели и косметического ремонта, предназначенного для зала, показал, что затраты составят 267 240 руб.

Таблица 19 – Удельная потребность в оборотных средствах (на ед. продукции)

Ингредиенты	Количество на тонну кг.	Количество на 1 шт. кг (0,5)	Цена за тонну, руб.	Цена ингредиентов на тонну продукции, руб.	Цена ингредиентов на 1 шт., руб.
Фирменный					
Ржаная мука	200	0,2	17 000	3 400	3,4
Пшеничная мука	150	0,15	25 000	3 750	3,75
Дрожжи	100	0,1	21 200	2 550	1,5
Соль	200	0,2	12 000	2 400	4,0
Вода	500	0,5	10 000	5 000	5,00
Итого				20 100	17,65
Особый					
Вода	500	0,5	10 000	5 000	5,00
Пшеничная мука	300	0,3	25 000	7 500	3,75
Дрожжи	150	0,15	21 200	2 550	3,18
Соль	200	0,2	12 000	2 400	2,4
Сахар	200	0,6	15 000	3 000	7,35
Растительное масло	100	0,1	47 000	4 700	4,7
Итого				25 150	26,38
Дарницкий					
Вода	500	0,5	10 000	5 000	5,00

Окончание таблицы 19

Ингредиенты	Количество на тонну кг.	Количество на 1 шт. кг (0,5)	Цена за тонну, руб.	Цена ингредиентов на тонну продукции, руб.	Цена ингредиентов на 1 шт., руб.
Ржаная мука	300	0,6	17 000	5 100	8,4
Дрожжи	50	0,05	21 200	1 060	1,06
Соль	250	0,2	12 000	3 000	2,4
Итого				14 160	16,86
Здоровье					
Вода	500	0,5	10 000	5 000	5,00
Ржаная мука	300	0,3	17 000	5 100	5,1
Дрожжи	50	0,05	21 200	1 060	1,06
Соль	250	0,2	12 000	3 000	2,4
Итого				14 160	13,56

Таким образом, мы рассчитали потребность в оборотных средствах на 1 единицу продукции для разных видов хлеба.

Затраты на сырье и материалы приведены в табл. 20.

Таблица 20 – Расчет себестоимости единицы продукции (1 шт.)

Наименование	Стоимость, Руб.	Наименование	Стоимость, Руб.
Фирменный		Особый	
1. Удельные переменные затраты (VC)	11,71	Удельные переменные затраты (VC)	10,98
2. Общие постоянные затраты (в руб.) 77,66			
3. Количество товара (в натур. ед.)	14056 шт.	Количество товара (в натур. ед.)	21010 шт.
4. Доля товара в общем объеме производства (продаж)	22,73%	Доля товара в общем объеме производства (продаж)	33,98%
5. Удельные постоянные затраты (FC)	17,65	Удельные постоянные затраты (FC)	26,38
Итого себестоимость товара	29,36	Итого себестоимость товара	37,36
Дарницкий		Здоровье	
1. Удельные переменные затраты (VC)	1,26	Удельные переменные затраты (VC)	1,26
2. Общие постоянные затраты (общепроизводственные, управленческие, коммерческие) (TFC) (в ден. ед.) (Общая сумма постоянных затрат соответствует 100%) 77,66			
3. Количество (в натур. ед.)	15820	Количество (в натур. ед.)	10950
4. Доля в общем объеме производства (продаж)	25,58%	Доля в общем объеме производства (продаж)	17,7%

Окончание таблица 20

Наименование	Стоимость, Руб.	Наименование	Стоимость, Руб.
5. Удельные постоянные затраты (FC)	16,86	Удельные постоянные затраты (FC)	13,56
Итого себестоимость товара	18,12	Итого себестоимость товара	15,00

Сопоставив расчетную величину себестоимости (таблица 19) и среднерыночную цену (таблица 20), руководитель определяет конечную цену продажи. В рамках курсового проектирования предлагается принять цену продаж на уровне среднерыночной, но не ниже удельной себестоимости продукции. Следовательно, цена на хлеб «Фирменный» равна 49 руб., себестоимость 29,36 руб., хлеб «Особый» – 53 руб., себестоимость – 37,36 руб., рыночная цена «Дарницкий» – 38, себестоимость – 18,12, и рыночная цена хлеба «Здоровье» – 35 руб., а себестоимость – 15 руб.

После определения цены реализации продукции определим валовую выручку проекта (Таблица 21).

Таблица 21 – План продаж, с учетом среднерыночной цены

Наименование показателей	Ед. изм.	Итого за год
1. Фирменный		
Объем продаж	ед.	14 056
Среднерыночная цена за ед.	руб.	49
Себестоимость	руб.	422 795
Выручка от продаж	тыс. руб.	666 111
2. Особый		
Объем продаж	ед.	21 010
Среднерыночная цена за ед.	руб.	53
Себестоимость		897 491
Выручка от продаж	тыс.руб.	1 118 360
3. Дарницкий		
Объем продаж	ед.	15 820
Среднерыночная цена за ед.	руб.	38
Себестоимость	руб.	591 694
Выручка от продаж	тыс.руб.	601 155
4. Здоровье		
Объем продаж	ед.	10 950
Среднерыночная цена за ед.	руб.	35
Себестоимость	руб.	383 250
Выручка от продаж	тыс. руб.	843 150
Всего: выручка от продаж	тыс. руб.	3 228 776

Таким образом, выручка за год составила 3 228 776 рублей, себестоимость за год составила 2 295 230,56 рублей.

Используя расчетные данные, полученные в плане маркетинга и плане производства (п.п 3.3.4 и 3.4.4) сформируем форму № 2 (отчет о финансовом результате по проекту), представленный в таблице 22.

Таблица 22 – Бюджет доходов и расходов проекта

	1 год, тыс. руб.	2 год, тыс. руб.	3 год, тыс. руб.
ВВ	3 229	3 229	3 229
ФС	435	435	435
VC	2 295	2 295	2 295
ВВ-ФС-VC	498,2	498,2	498,2
Налог	99,6	99,6	99,6
ЧДП	398,5	398,5	398,5

Таким образом, мы составили отчет о финансовом результате пекарни.

Отметим, что прибыль имеет положительное значение.

Анализ инвестиционной привлекательности проекта простыми методами

Метод оценки привлекательности проекта основан на определении чистой текущей стоимости, которую может иметь организация в результате реализации проекта.

Основные показатели:

ЧДП – чистый денежный поток, рассчитывается как разность между притоком и оттоком;

ДЧДП – дисконтированный чистый денежный доход, находится по формуле:

$$ДЧДП = \frac{ЧДП}{(1+r)^n} \quad (1)$$

где n – период, для которого рассчитывается ДЧДП;

r – ставка дисконтирования.

Квартальная ставка дисконтирования рассчитывается по формуле:

$$r_{кв.} = \sqrt[4]{1 + r_{год}} - 1 \quad (2)$$

Месячная ставка дисконтирования рассчитывается по формуле:

$$r_{мес.} = \sqrt[12]{1 + r_{год}} - 1, \quad (3)$$

Для данного проекта годовая ставка дисконтирования – 0,1431.

Квартальная ставка дисконтирования – 0,034.

Месячная ставка дисконтирования – 0,011.

Почему именно выбрана ставка дисконтирования равная (14,31), так как одним из подходов при определении ставки дисконтирования является формула Фишера. Воспользуемся его сокращенной формулой:

$$r = rm + j + R, \quad (4)$$

где rm – минимальная реальная доходность;

j – уровень инфляции;

R – рискованная премия.

$$r = 2,06\% + 4\% + 8,25\% = 14,31\%$$

Проведем оценку показателя NPV

NPV – чистая текущая стоимость проекта; рассчитывается как разность суммарных дисконтированных выгод и суммарных дисконтированных затрат, проводимых на протяжении всего жизненного цикла проекта.

Для реализации проекта нам необходимо взять кредит в банке, который равен 764 240 руб. Это и будут наши первоначальные инвестиции.

$$NPV = (348.6 + 305 + 266.8) - 764,24 = 156,2 \text{ руб.}$$

Таким образом, рассчитав таблицу денежных потоков (таблица 11) смотрите (см. страницу 33), получили значение $NPV = 156.2$ руб.

$NPV > 0$, следовательно данный проект является привлекательным.

Приступим к расчету простых показателей оценки эффективности проекта:

1. Чистый доход (NV)

Данный показатель характеризует эффективность инвестиций в абсолютных

значениях (без учета временной стоимости денег) и рассчитывается по формуле:

$$NV = \sum_{i=0}^T CF_i - \sum_{i=0}^T I_i, \quad (5)$$

где CF_i – денежный поток i -го периода;

I_i – инвестиции i -го периода;

T – горизонт расчета проекта.

$$NV = 398,5 + 398,5 + 398,5 - 764,24 = 431,26 \text{ тыс. руб.}$$

Критерий приемлемости: $NV > 0$ (чем больше, тем лучше)

Таким образом, проект является эффективным, т.к. чистый доход больше нуля.

2. Норма прибыли (ARR)

Этот показатель характеризует среднюю величину прибыльности проекта и рассчитывается по формуле:

$$ARR = \frac{\sum \text{ЧДП}/n}{I} * 100, \quad (6)$$

где ЧДП – чистый денежный поток;

n – количество лет;

I – инвестиции.

$$ARR = \frac{(398,5 + 398,5 + 398,5)/3}{764,24} * 100 = 52,14$$

Таким образом, проект является эффективным, т.к. значение нормы прибыли выше ставки дисконтирования.

3. Недисконтированный срок окупаемости (PB)

Данный показатель характеризует время, требуемое для покрытия начальных инвестиций за счет чистого денежного потока, генерируемого инвестиционным проектом, и рассчитывается по формуле:

$$PB = \frac{I}{\sum \text{ЧДП}/n} * 100, \quad (7)$$

где ЧДП – чистый денежный поток;

n – количество лет;

I – инвестиции.

$$PB = \frac{764,24}{(398,5 + 398,5 + 398,5)/3} * 100 = 1,91$$

Данный проект окупается за 1,91 года, а это один год и 11 месяцев.

4. Недисконтированный индекс доходности (PI)

Данный показатель характеризует доход на единицу инвестиционных затрат и рассчитывается как отношение доходов по проекту к стоимости первоначальных инвестиций по формуле:

$$PI = \frac{NV}{I} + 1, \quad (8)$$

где NV – чистый доход;

I – первоначальные инвестиции.

$$PI = \frac{431,26}{764,24} + 1 = 1,56$$

Таким образом, инвестиции в данный проект можно считать оправданными, т.к. индекс доходности больше 1. Данный показатель говорит нам о том что на каждый рубль вложенный в проект мы получаем 0,56 рубля прибыли.

5. Чистый дисконтированный доход (NPV)

Данный показатель отражает прогнозную оценку прироста экономического потенциала предприятия в случае принятия рассматриваемого проекта и определяется путем сопоставления величины дисконтированных инвестиций с общей суммой дисконтированных денежных поступлений, порождаемых ими в течение расчетного периода по формуле:

$$NPV = \sum_{i=0}^T \frac{CF_i}{(1+r)^i} - \sum_{i=0}^T \frac{I_i}{(1+r)^i}, \quad (9)$$

где CF_i – денежный поток за i-й период;

r – ставка дисконтирования;

I_i – суммарные приведенные инвестиционные затраты;

T – горизонт планирования.

Для простоты расчета и наглядности все данные были сведены в таблицу 23.

Таблица 23 – Расчет NPV за 5 лет существования проекта

	1 год	2 год	3 год
ВВ	3 229,00	3 229,00	3 229,00
FC	435,00	435,00	435,00
VC	2 295,00	2 295,00	2 295,00
ВВ-FC-VC	498,2	498,2	498,2
Налог	99,6	99,6	99,6
ЧДП	398,5	398,5	398,5
ДЧДП	348,6	305,0	266,8
Сумма ДЧДП			920,43
NPV			156,19

Таким образом, рассчитав таблицу денежных потоков (таблица 12), получили значение $NPV = 156\ 190$ руб.

$NPV > 0$, следовательно данный проект является привлекательным.

6. Внутренняя норма доходности (IRR). Данный показатель отражает такую ставку дисконтирования, при которой проект становится безубыточным, т. е.

$NPV = 0$, и определяется по формуле:

$$NPV(IRR) = \sum_{t=0}^T \frac{CF(t)}{(1+IRR)^t} - \sum_{t=0}^T \frac{I(t)}{(1+IRR)^t} = 0, \quad (10)$$

где $CF(t)$ – денежный поток t-го периода;

$I(t)$ – инвестиции t-го периода;

T – горизонт расчета.

Ставка дисконтирования, при которой $NPV=0$ была посчитана с помощью формулы ВСД в программном обеспечении ПК Microsoft Excel. Для этого мы использовали наши чистые денежные потоки за 3 года существования проекта, а также наши первоначальные инвестиции. Таким образом, по результатам решения ставка дисконтирования оказалась 26,20%. Для наглядности можно посмотреть на рисунке 4 значение NPV.

7. Дисконтированный индекс доходности (DPI)

Данный показатель характеризует доход на единицу инвестиционных затрат и рассчитывается как отношение дисконтированных доходов по проекту к

дисконтированной стоимости инвестиций по формуле:

$$DPI = 1 + \frac{NPV}{\sum_{i=0}^T \frac{I_i}{(1+r)^i}}, \quad (11)$$

где NPV – чистый дисконтированный доход;

I_i – первоначальные инвестиции;

r – ставка дисконтирования.

$$DPI = 1 + \frac{156,2}{764,24} = 1.20$$

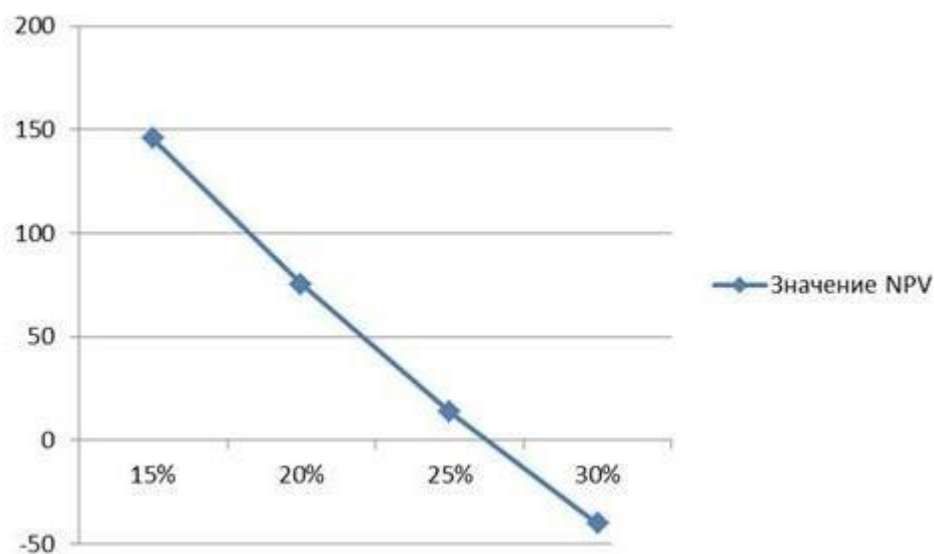


Рисунок 10 – Значение NPV

Исходя из данных расчета, можно сказать, что на каждый вложенный в проект рубль будет приходиться 1,39 руб. прибыли, что также отражает эффективность проекта.

8. Модифицированная внутренняя норма прибыли (MIRR)

Данный показатель отражает внутреннюю норму доходности, скорректированную с учетом нормы реинвестиции и рассчитывается по формуле:

$$\sum_{t=0}^n \frac{I_t}{(1+r)^t} = \frac{\sum_{t=1}^n CF_t \cdot (1+R)^{n-t}}{(1+MIRR)^n}, \quad (12)$$

где R – ставка реинвестиций.

Показатель MIRR для удобства был также посчитан благодаря программному обеспечению Microsoft Excel только уже другой формулой, которая называется

МВСД. В расчеты входят данные о чистых денежных потоках организации за пять лет, наши первоначальные инвестиции, а также в формуле указываются, данные о ставки дисконтирования она равна 0,1431 и ставки реинвестирования, которая равна 0,066 в год. Таким образом, результатом решения является ответ 18,64%. Этот процент говорит нам о том, что модифицированная внутренняя норма доходности равна 18,64%, что больше нормы реинвестиций (6,6%), это означает, что проект можно реализовывать.

9. Чистая терминальная стоимость (NTV)

Данный показатель отражает наращенные чистые доходы на конец периода и рассчитывается по формуле:

$$NTV = \sum_{t=0}^T (CF(t) * (1 + r)^{t-k} - I * (1 + r)^{t-k}), \quad (13)$$

где k – анализируемый период.

$$NTV = 398,5 * (1 + 0.1431)^{3-1} + 398,5 * (1 + 0.1431)^{3-2} + 398,5 * (1 + 0.1431)^{3-3} - 764,24 * (1 + 0.1431)^3 = 233,21$$

NTV>0, проект следует принять.

10. Дисконтированный период окупаемости DPB

Является одним из наиболее распространенных и понятных показателей оценки эффективности инвестиционного проекта. Дисконтирование, по сути, характеризует изменение покупательной способности денег, то есть их стоимости, с течением времени. На его основе производят сопоставление текущих цен и цен будущих лет. Дисконтированный период окупаемости определяется по формуле:

$$DPB(DPP) = 2 + \frac{ИП - ДДП_1}{ДДП_2}, \quad (14)$$

где ИП – инвестиционные затраты;

ДДП1 – дисконтированный денежный поток нарастающим итогом в момент второго периода времени;

ДДП2 – дисконтированный денежный поток нарастающим итогом в момент третьего периода времени.

Расчет дисконтированного срока окупаемости произведен в таблице 24.

Таблица 24 – Данные для расчета дисконтированного срока окупаемости

Шаг расчета	ИП	ДП	ДДП2	ДДП1
0	764,24	-764,24	-764,24	0
1		398,5	348,6	348,6
2		398,5	305	653,6
3		398,5	266,8	920,4

$$DPB(DPP) = 2 + \frac{764,24 - 653,6}{920,4} = 2,12$$

Соответственно данный проект окупается за 2,12 года, а это два года и два месяц. Следовательно проект можно считать прибыльным.

Анализ рисков инвестиционного проекта

Любой бизнес-план основывается на предположениях, поэтому важно оценить его риски. Для указанных целей применяют расчет точки безубыточности, оценку чувствительности проекта, а также описательный метод оценки рисков.

Оценка безубыточности проекта

Для расчета точки безубыточности нам понадобятся наши постоянные издержки, переменные издержки, а также наш доход. Данные для расчета взяты из таблицы 9 на странице 32, 33.

Значение точки безубыточности рассчитывается по формуле 15:

$$\text{Точка без} - \text{ти} = \frac{\text{Доход} \cdot \text{Затраты}_{\text{постоянные}}}{(\text{Доход} - \text{Затраты}_{\text{переменные}})}, \quad (15)$$

$$\text{Точка без} - \text{ти} = \frac{3228776 \cdot 1251150,4}{(3228776 - 429015,76)} = 1442897,97$$

Таким образом, точка безубыточности в денежном выражении за третий год жизни проекта составит 1 442 897,97 руб., то есть в этом случае организация не

имеет прибыли, но покрывает все затраты. Далее для того чтоб построить график безубыточности мы посчитаем нашу точку безубыточности в натуральном выражении. Для расчета представлена ниже формула 16:

$$\text{Точка без-ти} = \frac{\text{Затраты}_{\text{постоянные}}}{(P - AVC)}, \quad (16)$$

$$\text{Точка без-ти} = \left(\frac{1251150,4}{43,75 - 24,96} \right) = 66585,97$$

Рассчитаем запас финансовой прочности. Запас финансовой прочности показывает, какое максимальное снижения объема оказанных услуг имеет возможность допустить организация, чтобы не стать убыточной.

Для РФ необходимым запасом финансовой прочности считается 20%. Только в этом случае проект считается привлекательным.

Запас финансовой прочности проекта рассчитывается по формуле 17:

$$\text{Запас}_{\text{фин. прочности}} = \frac{\text{Доход} - \text{Точка}_{\text{безубыточности}}}{\text{Доход}} \cdot 100\% \quad (17)$$

$$\text{Запас}_{\text{фин. прочности}} = \frac{3228776 - 1442897,97}{3228776} \cdot 100\% = 55,31\%$$

Таким образом, запас финансовой прочности проекта за третий год составит – 55,31%, то есть организация может снизить объемы продаж своей продукции на 55,31% и не быть убыточной. Графический расчет точки безубыточности представлен на рисунке 11.

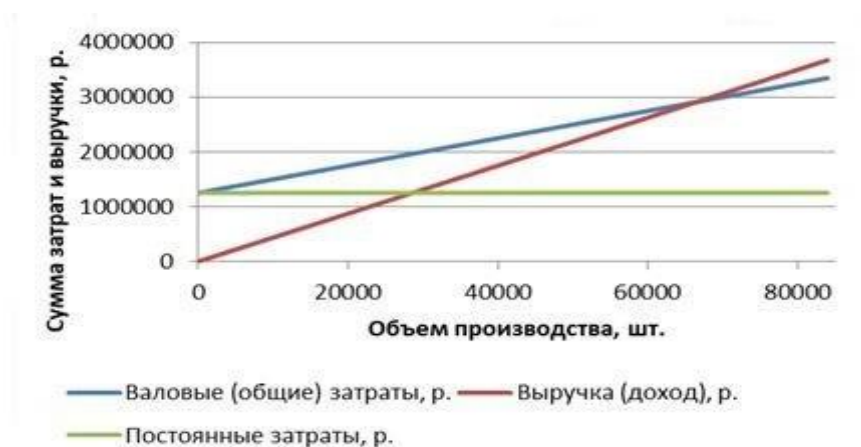


Рисунок 11 – Точка безубыточности

Можно сделать вывод: запас финансовой прочности больше 20%, проект считается привлекательным и имеет низкий предпринимательский риск.

Оценка чувствительности проекта

Для этого построим таблицы 15, 16, 17 (см. стр.46), в которых будем изменять наши постоянные издержки, переменные издержки, а также нашу выручку за каждый год.

Для наглядности ниже представлен рисунок 12.

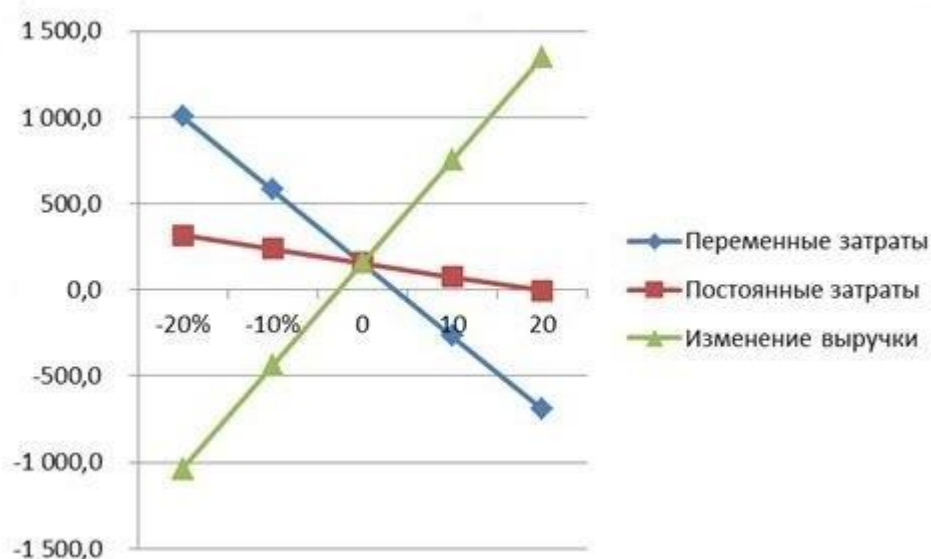


Рисунок 12 – График чувствительности

В настоящем разделе описаны возможные риски, которые подразделены на качественные, количественные и специфические риски создания пекарни. Настоящий проект подвержен рискам, как на стадии разработки, так и на стадии непосредственной его реализации. Описательные риски проекта представлены в таблице 25.

Таблица 25 – Описательный анализ рисков

Риск	Вероятность наступления события	Последствия/методы устранения
Экономические		
Неустойчивость спроса	Риск присутствует	Грамотное предложение ценовой политики.

Окончание таблицы 25

Риск	Вероятность наступления события	Последствия/методы устранения
Предложение альтернативных услуг	Риск незначителен	Появление конкурентов
Технические		
Риск	Вероятность наступления события	Последствия/методы устранения
Изношенность инженерных городских сетей	Риск присутствует	Страхование этого вида риска.
Пожары	Риск присутствует	Страхование этого вида риска.
Коммерческие		
Вероятность уменьшения спроса на продукцию вследствие разных причин (слабая работа маркетинговых и сбытовых служб), что приводит к уменьшению выручки от продажи	Риск присутствует	Снижение выручки
Социальные		
Трудности с набором квалифицированного персонала	Риск незначителен	Работа с центром занятости города Челябинска.
Недостаточный уровень зарплаты	Риск присутствует	Применение системы поощрений персонала по результатам работы за период. Сотрудничество со службой занятости.
Экологические		
Вредность производства	Риск незначителен	Заключение договоров на вывоз отходов производства и ТБО с коммунальными службами
Природные явления	Риск присутствует	Страхование этого вида риска.

Для уменьшения рисков проекта создания пекарни на каждом этапе его осуществления необходимо: формируя ценовую политику пекарни учитывать платежеспособность потенциальных покупателей, клиентов, наличие конкурентов и их ценовую политику; систематически изучать рынок продукции; внимательно относиться к выбору партнеров, с которыми придется непосредственно работать в ходе реализации проекта; проводить продуманную рекламную и маркетинговую кампании; предвидеть возможные действия конкурентов и своевременно

принимать контрмеры по сглаживанию негативных последствий таких действий; разработать конкретные и действенные социально-экономические программы для создания благоприятного климата в коллективе.

Вывод по третьему разделу.

Пекарня «Хлебный дом» предназначена для производства хлеба. То есть потребителем этой продукции и услуг являются горожане среднего и высокого достатка. В планах организации идеальной пекарни потребуются: площадь помещения – 160 кв. м.; наличие импортного оборудования; квалифицированный персонал; наличие договоров с западными поставщиками ингредиентов; наличие узнаваемого бренда. Месторасположение пекарни – ул. Энгельса, д. 63, на первом этаже жилого дома, площадью 160 м². Помещение находится в собственности у владельцев пекарни, следовательно затраты на аренду отсутствуют.

Планируется взять кредит, в размере 764240 руб. для индивидуальных предпринимателей в ПАО «Сбербанк» на 5 лет под 19 % годовых.

В результате расчетов было определено, что прогнозная выручка за год составит 3 228 776 рублей, себестоимость за год – 2 295 230,56 рублей.

По результатам расчетов эффективности проекта, был сделан вывод, что, проект является эффективным, т.к. чистый доход больше нуля, значение нормы прибыли выше ставки дисконтирования, $NPV > 0$, следовательно данный проект является привлекательным. Кроме того, на каждый вложенный в проект рубль будет приходиться 1,39 руб. прибыли, что также отражает эффективность проекта.

Данный проект окупается за 2,12 года, а это два года и два месяца, а так как запас финансовой прочности больше 20%, проект считается привлекательным и имеет низкий предпринимательский риск.

Для уменьшения рисков проекта создания пекарни на каждом этапе его осуществления необходимо: формируя ценовую политику пекарни учитывать

платежеспособность потенциальных покупателей, клиентов, наличие конкурентов и их ценовую политику; систематически изучать рынок продукции; внимательно относиться к выбору партнеров, с которыми придется непосредственно работать в ходе реализации проекта; проводить продуманную рекламную и маркетинговую кампании; предвидеть возможные действия конкурентов и своевременно принимать контрмеры по сглаживанию негативных последствий таких действий; разработать конкретные и действенные социально-экономические программы для создания благоприятного климата в коллективе.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Таким образом, можно сделать вывод, что инвестиционная среда в нашей стране хоть и продолжает постоянно улучшаться, но темпы этого процесса очень медленны. Для их ускорения требуется предпринять ряд действий направленных на улучшение механизмов отражения в финансовой и управленческой отчетности инвестиций в форме капитальных вложений, которые позволят инвесторам провести анализ и определить привлекательность малых предприятий для инвестирования. С точки зрения экономических характеристик капиталовложения имеют все шансы быть представлены как любые виды активов, вкладываемых в производственно-хозяйственную деятельность с целью дальнейшего получения дохода и выгоды. С позиции экономической целесообразности необходимости применения ресурсов в виде основного и оборотного капитала, капиталовложения рассматривают как расходы на приобретение, расширение, реконструкцию, техническое перевооружение основного капитала, а кроме того состава оборотного капитала.

Гибкое и эффективное управление инвестиционными процессами с учетом изменений внешней и внутренней среды может быть достигнуто на основе повышения качества оценки эффективности за счет согласованного выбора значений показателей, удовлетворяющих совокупности требований инвесторов и используемых в оценке эффективности ИП, определенностью и корректностью использования основных критериев эффективности, учетом специфических особенностей деятельности промышленных предприятий при проведении оценки эффективности ИП и практическими рекомендациями для выбора лучшего из альтернативных вариантов. Более полная экспертиза инвестиционных проектов должна обеспечиваться за счет использования интегральных оценок, учитывающих, как традиционные, так и другие показатели, представляющие существенный интерес для инвестора в течение всех стадий жизненного цикла, включая завершение инвестиционного процесса.

Основное назначение оценки риска – дать компаниям необходимые данные для принятия решений о целесообразности участия в том или ином проекте. Чем совершеннее методы количественной оценки, тем меньше становится фактор неопределенности. Однако проведенный анализ имеющихся методов оценки рисков, которые в определенной степени находят применение на практике, свидетельствует о серьезной необходимости дальнейшей их разработки.

В настоящее время сегментация хлебопекарной отрасли представлена следующим образом: крупные хлебозаводы производят примерно 71% от общего объема; пекарни в супермаркетах – 14% (с тенденцией роста до 10% к 2018 г.) и небольшие пекарни – 12% (с тенденцией роста до 16% к 2018 г.) и прочие – 3%. Основные тенденции развития российского хлебопекарного рынка: сохранение объемов потребления традиционных изделий; глобализация ассортимента производимых изделий почти на каждом предприятии; рост потребления европейских хлебобулочных изделий: чиабатты, багетов, «рустикальных» хлебобулочных изделий; увеличение потребления тостовых сортов хлеба; расширение ассортимента заварных хлебобулочных изделий.

В 2016 г. сформировался новый формат – пекарня-кафе-кондитерская эконом-сегмента, который получил существенный импульс развития благодаря доступности, невысокой стоимости изделий и гарантированной свежести выпечки. Такие хлебные бутики не заменяют булочные, их создают для приятного времяпрепровождения – прийти, выпить кофе, съесть пирожное, поболтать и купить с собой какой-нибудь необычный хлеб. В целом данный формат рассчитывает на 2–3% доли рынка хлеба. В 2018 г. этот формат продолжит своё активное развитие и в регионах.

Из всего вышесказанного можно констатировать, что российский сегмент производства и продажи хлебобулочных изделий характеризуется несколькими факторами, анализ которых позволит выделить существенные перспективы развития рынка. Во-первых, хлебобулочные изделия занимают особое место в структуре отечественного потребления – до 30 % энергетического баланса

приходится именно на эти продукты. Во-вторых, 95 % рынка контролируется крупными предприятиями – хлебокомбинатами, которые внедряют с недавнего времени нетрадиционные сорта хлеба и кондитерские изделия собственного производства, а остальные 5 % относятся к малым предприятиям пекарням при предприятиях сетевой торговли. В-третьих, самым перспективным направлением развития хлебопекарного производства на сегодняшний день является производство свежеспеченного хлеба нетрадиционного и отклоненного от стандартов привыкшего рецепта.

Пекарня «Хлебный дом» предназначена для производства хлеба. То есть потребителем этой продукции и услуг являются горожане среднего и высокого достатка. В планах организации идеальной пекарни потребуются: площадь помещения – 160 кв. м.; наличие импортного оборудования; квалифицированный персонал; наличие договоров с западными поставщиками ингредиентов; наличие узнаваемого бренда. Месторасположение пекарни – ул. Энгельса, д. 63, на первом этаже жилого дома, площадью 160 м². Помещение находится в собственности у владельцев пекарни, следовательно затраты на аренду отсутствуют.

Планируется взять кредит, в размере 764240 руб. для индивидуальных предпринимателей в ПАО «Сбербанк» на 5 лет под 19 % годовых.

В результате расчетов было определено, что прогнозная выручка за год составит 3 228 776 рублей, себестоимость за год – 2 295 230,56 рублей.

По результатам расчетов эффективности проекта, был сделан вывод, что, проект является эффективным, т.к. чистый доход больше нуля, значение нормы прибыли выше ставки дисконтирования, $NPV > 0$, следовательно данный проект является привлекательным. Кроме того, на каждый вложенный в проект рубль будет приходиться 1,39 руб. прибыли, что также отражает эффективность проекта.

Данный проект окупается за 2,12 года, а это два года и два месяца, а так как запас финансовой прочности больше 20%, проект считается привлекательным и

имеет низкий предпринимательский риск.

Для уменьшения рисков проекта создания пекарни на каждом этапе его осуществления необходимо: формируя ценовую политику пекарни учитывать платежеспособность потенциальных покупателей, клиентов, наличие конкурентов и их ценовую политику; систематически изучать рынок продукции; внимательно относиться к выбору партнеров, с которыми придется непосредственно работать в ходе реализации проекта; проводить продуманную рекламную и маркетинговую кампании; предвидеть возможные действия конкурентов и своевременно принимать контрмеры по сглаживанию негативных последствий таких действий; разработать конкретные и действенные социально-экономические программы для создания благоприятного климата в коллективе.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 № 146-ФЗ (ред. от 30.03.2012) / Консультант Плюс [Электронный ресурс] : комп. справ. правовая система / Компания «Консультант Плюс».
2. Трудовой кодекс Российской Федерации от 30.12.2001 № 197-ФЗ (ред. от 23.04.2012) / Консультант Плюс [Электронный ресурс] : комп. справ. правовая система / Компания «Консультант Плюс».
3. ГОСТ Р ИСО 31000-2010. Менеджмент риска. Принципы и руководство. – Москва: Изд-во: Стандартинформ, 2012. –19 с.
4. Абрамов, А. Е. Основы анализа финансовой, хозяйственной и инвестиционной деятельности предприятий. – М.:АКДИ,2015. – 145 с.
5. Аванесова, Г. А. Сервисная деятельность: Историческая и современная практика, предпринимательство, менеджмент: Учебное пособие для студентов вузов. – М.: Аспект Пресс, 2014.
6. Анышин, В. М. Инвестиционный анализ – М.: Дело, 2016. – 86 с.
7. Баканов, М. И. Теория анализа хозяйственной деятельности / М. И. Баканов. – М.: Финансы и статистика, 2015. – 158 с.
8. Балдин, К.В., Воробьев С. Н. Риск-менеджмент: Учебное пособие.– М.: Гардарики, 2014.–285 с.
9. Барноглыц, С. Б. Экономический анализ хозяйственной деятельности предприятий и объединений / С. Б. Барноглыц. – М.: Финансы и статистика, 2015. – 426 с.
10. Белобтецкий, И. А. Прибыль предприятия. // Финансы. №3, 2014. – 110 с.
11. Бланк, И. А. Инвестиционный менеджмент. – К.:Эльга-Н, 2015.–162 с.
12. Блохина, В. Г. Инвестиционный анализ. Ростов н/Д.: Феникс, 2015. – 108 с.
13. Богатин, Ю. В. Оценка эффективности бизнеса и инвестиций. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2014. – 284 с.
14. Борисов, А. Б. Словарь «Борисов А. Б. Большой экономический словарь» – М.: Книжный мир, 2015. – 895 с.

15. Бородина, Е. И. Финансы предприятий / Е. И. Бородина – М.: Банки и биржи, 2016. – 208 с.
16. Большая экономическая энциклопедия – М.: Эксмо, 2015.
17. Боумэн, К. Б. Основы стратегического менеджмента: Пер. с англ. / под ред. Зайцева Л. Г., Соколовой М. И. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2015. – 175 с.
18. Бочаров, В. В. Инвестиции: Учебник / В. В. Бочаров. – СПб.: Питер, 2009. – 384 с.
19. Быстров, В. А. Экономическая оценка инвестиций: учебное пособие / В. А. Быстров, СибГИУ – Новокузнецк, 2015. – 164 с.
20. Беляевский, И. К. Маркетинговое исследование: Учебное пособие руководство по изучению дисциплины, практикум по курсу, учебная программа./ И. К. Беляевский. – М.: Инфра-М, 2016. – 414 с.
21. Вахрин, П. Инвестиции: учебник. – М.: Издательско торговая корпорация «Дашков и К», 2015. – 384 с.
22. Волков, О. И. Экономика предприятия: курс лекций / О. И. Волков. – М.: ИНФРА-М, 2015. – 356 с.
23. Воронцовский, Т. О. Инвестиции и финансовые методы оценки и образования – С-П.: 2016. – 160 с.
24. Глухов, В. В. Менеджмент: учеб. для экон. специальностей вузов/ В. В. Глухов СПб. И др.: Питер, 2015. – 608 с.
25. Головань, С.И. Бизнес-планирование: Учеб.Пособие – М.: Феникс, 2016.– 180 с.
26. Гончаренко, Л.П. Менеджмент инвестиций и инноваций: учебник/ Л.П. Гончаренко. – М.: КНОРУС, 2015. – 160 с.
27. Горбачева, Л.А. Анализ прибыли и рентабельности. – М.: Экономика, 2015. – 195 с.
28. Грачев, А.В. Оценка платежеспособности предприятия за период / А. В. Грачев. – М.: Проспект, 2015. – 327 с.

29. Грузинов, В. П. Экономика предприятия: учебник для ВУЗов / В. П. Грузинов – М.: ЮНИТИ, 2016. – 89 с.
30. Гуляев, В. Г. Организация туристской деятельности / В. Г. Гуляев. – М.: Нолидж, 2015. – 312 с.
31. Деева, А. И. Инвестиции: учебное пособие / А. И. Деева. – М.: Изд-во «Экзамен», 2009. – 436 с.
32. Ионова, А. Ф. Анализ финансово-хозяйственной деятельности организации / А. Ф. Ионова. – М.: Инфра, 2015. – 312 с.
33. Иваницкий, В. Л. Инвестиционная деятельность в строительстве : учеб. пособие / В.Л. Иваницкий [и др.] ; Новосиб. гос. акад. стр-ва. –Новосибирск, 1997. – 108 с.
34. Иванов, Г. И. Инвестиции: сущность, виды, механизмы функционирования: серия "Учебники, учебные пособия" / Г.И. Иванов. – Ростов н/Д : Феникс, 2015. – 352 с.
35. Иванова, С. М., Федюкин И. Россия вошла в десятку по привлекательности для прямых инвестиций / С. Иванова, И. Федюкин, – М.: Инфра, 2010. – 300 с.
36. Игольников, Г. Л. Экономические основы конкурентоспособности предпринимательского дела / Г.Л.Игольников, В.Г Патрушева. – Ярославль, 2015. – 240с.
37. Калининкова, Е. В. Инвестиционный менеджмент: учебное пособие / Е. В. Калининкова. – Ульяновск: УлГТУ, 2016. – 147 с.
38. Карлик, П. Н. Экономика предприятия: Учебное пособие – М.:Феникс, 2015. – 58 с.
39. Кибанов, А. Я. Оценка экономической эффективности совершенствования управления предприятием. – М.: Инфра.ю 2016. –106 с.
40. Киреева, Н. В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебное пособие: В 3 ч./ Урал. Соц. –эк.ин-т АТиСО. Челябинск, 2014. Часть III. – 160 с.

41. Кожухар, В.М. Практикум по экономической оценке инвестиций: учебное пособие / В. М. Кожухар. 3-е изд. – М.: Дашков и К, 2016. – 147 с.
42. Колтынюк, Б.А. Инвестиционные проекты: учебник – М.: 2015. – 33 с.
43. Кондратьева, З.А. Роль и значение индивидуального инвестирования в решении задач экономического роста // Финансы и кредит. 2016. – 404 с.
44. Казанцева, Н.С. Товароведение продовольственных товаров: учебник / Н. С. Казанцева. – М. : Дашков и К' , 2015.
45. Кулибанова, В.В. Маркетинг: сервисная деятельность. Санкт-Петербург, 2015.
46. Крутик, А.Б. Инвестиции и экономический рост предпринимательства / А. Б. Крутик, Г.А. Никольская. – СПб.: Лань, 2016.
47. Крылов, Э.И., Власова В. М., Журавлева И. В. 2-е изд., перераб. И доп. М.: Финансы и статистика, 2015. – 608 с.
48. Либман, А.М., Хейфец Б. А.. "Экспансия российского капитала в страны СНГ". М.: Издательство "Экономика",2015.
49. Литвак, Б.Г. Разработка управленческого решения: учеб. – М.: Дело. Литвин, М.И. Прогнозирование прибыли на основе факторной модели. Финансовый менеджмент, № 6, 2015. – 206 с.
50. Лопарева, А.М. Экономика организации (предприятия): учебно-методический комплекс / А. М. Лопарева. –М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2015. –400 с.
51. Любушин, Н.А. Анализ финансового состояния организации / Н. А. Любушин. – М.: Эксмо, 2015. – 308 с.
52. Маорголин, А. М. Инвестиционный анализ. – М.: РАГС, 2016. – 139 с.
53. Маренков, Н.Л. Основы управления инвестициями. Учебник для ВУЗов – М.: Эдиториал, 2015. – 480 с.
54. Маркин, Ю.П. Экономический анализ / Ю. П. Маркин. – М.: Омега-Л, 2016. – 315 с.
55. Маркарьян, Э.А. Финансовый анализ: учеб пособие / Э.А. Маркарьян, Г.П. Герасименко, С.Э. Маркарьян. – М. : ИД ФБК-ПРЕСС, 2015. – 224 с.

56. Маркетинг в отраслях и сферах деятельности: Учеб. пособие /Под ред. д-ра эконом. наук, проф. НА. Нагапетьянца. – М.: Вузовский учебник, 2016.
57. Менеджмент: Учебник / Под ред. В. В. Томилова. – М.: Юрайт-Издат, 2013.
58. Носкова, Е. В. Методический подход к планированию исследования конъюнктуры товарного рынка / Е. В. Носкова. Практический маркетинг. 2014.– 23–30 с.
59. Положение о составе затрат по производству и реализации (работ, услуг) и о порядке формирования финансовых результатов, учитываемых при налогообложении прибыли// «Экономика и жизнь», №33, 1992.
60. Петров, А. Н. Стратегический менеджмент. –СПб.: Питер, 2015. – 496 с.
61. Романов, А. П., Жариков И. А. Стратегический менеджмент: учебное пособие. – Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2015. – 80 с.
62. Романова, И. М., Шевченко, О. М., Полупанова, В. А. Сущность, структура и особенности рынка образовательных услуг / И. М. Романова, О. М. Шевченко, В. А. Полупанова // Маркетинг в России и за рубежом. 2016. № 3 С. 67– 75.
63. Светуных, С. Г. Методы социальн-экономического прогнозирования: Учебник для вузов. Том II / С. Г. Светуных, И. С. Светуных. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2015. – 103 с.
64. Статистика рынка товаров и услуг / Под ред. И. Беляевского - М., 2015.
65. Турковский, Е. В. Экономическое обоснование и планирование неродственной диверсификации на промышленном предприятии: дис. канд. экон.наук. / Е. В. Турковский. – Челябинск, 2016. – 190 с.
66. Федеральный закон «О государственных и муниципальных предприятиях» от 14 ноября 2002 г. №161-ФЗ
67. Уткин, Э.А. Бизнес–план компании / Э.А. Уткин. – М.: ЭКМОС, 2012. – 102 с.
68. Черняк, В.З. Бизнес планирование: учебник для вузов. – М. ЮНИТИ-ДАНА, 2010. – 470 с.

69. Шевчук, Д. А. Бизнес-планирование: учеб. пособие / Д. А. Шевчук. – Ростов н/Д.: Феникс, 2012. – 208 с.
70. Янковский, К. П. Инвестиции. – СПб.: Питер, 2016. – 368 с.
71. Шеремет, А.Д. Комплексный экономический анализ деятельности предприятия.– М.: Инфра-М, 2015.
72. Юданов, А.Ю. «Опыт конкуренции в России: причины успехов и неудач». М.: Издательство "Финансовая компания "ИНТРАСТ"; КНОРУС, 2015.
73. Студопедия: Инвестиционный анализ [Электронный ресурс] // <http://studopedia.info/2-74111.html> (дата обращения (01.05.2018)).
74. Динамика потребления населения России в условиях кризиса [Электронный ресурс] // <http://ac.gov.ru/files/publication/a/6157.pdf> (дата обращения (23.04.2018)).
75. Донцов, С.С. Оценка инвестиционной привлекательности предприятия посредством анализа надежности его ценных бумаг / С.С. Донцов // <http://www.ippnou.ru>. (дата обращения (16.05.2018)).
76. Дрёмин, М., Скворцов М. Секреты инвестиционной привлекательности / М. Дрёмин, М. Скворцов // www.buhgalteria.ru (дата обращения (30.04.2018)).