

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования «Южно-Уральский государственный университет»
(национальный исследовательский университет)
Высшая школа экономики и управления
Кафедра «Прикладная экономика»

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ
Заведующий кафедрой, д.э.н.
доцент
_____ Т.А. Худякова
« ____ » _____ 2020 г.

Оценка инвестиционной привлекательности открытия
итальянского ресторана в г. Челябинске

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА
К ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЕ
ЮУрГУ– 38.03.01.2020.857.ПЗ ВКР

Руководитель работы
Ст. преподаватель
_____ Варкова Н.Ю.
« ____ » _____ 2020 г.

Автор работы
студент группы ЭУ-503
_____ Князева В.П.
« ____ » _____ 2020 г.

Нормоконтролёр,
ст. преподаватель
_____ Н.В. Тихонова
« ____ » _____ 2020 г.

АННОТАЦИЯ

Князева В.П. «Оценка инвестиционной привлекательности открытия Итальянского ресторана в г. Челябинске». – Челябинск: ЮУрГУ, ЭУ, 2020, 80 с., 32 ил., 26 табл., библиогр. список – 77 наим., 6 приложений, 14 л. раздаточного материала ф. А4.

Объект исследования – инвестиционный проект открытия итальянского ресторана в г. Челябинске.

Предмет исследования – инвестиционная привлекательность итальянского ресторана.

Цель выпускной квалификационной работы – разработка и экономическое обоснование инвестиционной привлекательности проекта открытия итальянского ресторана в г. Челябинске.

Рассмотрены понятие и структура инвестиционного проекта; определена методика оценки эффективности инвестиционного проекта; изучена оценка рискованности инвестиционного проекта.

Проведен анализ тенденций развития ресторанного бизнеса за рубежом и в России; представлено описание инвестиционного проекта открытия итальянского ресторана в г. Челябинске.

Оценена инвестиционная привлекательность проекта недисконтированным и дисконтированным методами; проведен анализ инвестиционной привлекательности проекта с учетом рисков проекта.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	8
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА	12
1.1 Понятие и структура инвестиционного проекта	12
1.2 Методика оценки эффективности инвестиционного проекта.....	18
1.3 Оценка рискованности инвестиционного проекта	22
2 ИССЛЕДОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ	27
2.1 Анализ тенденций развития ресторанного бизнеса за рубежом.....	27
2.2 Анализ тенденций развития ресторанного бизнеса в России.....	32
2.3 Описание инвестиционного проекта итальянского ресторана в г. Челябинске.....	38
3 АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРОЕКТА	56
3.1 Оценка инвестиционной привлекательности проекта недисконтированным методом... ..	56
3.2 Оценка инвестиционной привлекательности проекта дисконтированным методом.....	60
3.3 Анализ инвестиционной привлекательности проекта с учетом рисков... ..	63
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	70
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК	74
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	81
ПРИЛОЖЕНИЕ А. Методы качественного и количественного анализа рисков.....	
ПРИЛОЖЕНИЕ Б. Меню (вариант №1, №2).....	
ПРИЛОЖЕНИЕ В. Локальная смета.....	
ПРИЛОЖЕНИЕ Г. Необходимое оборудование для реализации проекта открытия итальянского ресторана.....	

ПРИЛОЖЕНИЕ Д. Посуда и столовые приборы для реализации проекта
открытия итальянского ресторана

ПРИЛОЖЕНИЕ Е. График платежей.....

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность выпускной квалификационной работы заключается в том, что общественное питание – это отрасль социальной сферы, качество функционирования которой во многом определяет не только удовлетворенный спрос потребителя, но и характер решения социальных проблем в рамках социальной политики государства. В настоящее время большинство заведений сферы ресторанного бизнеса относятся к многопрофильным предприятиям. Поскольку ресторанный бизнес важен в решении социально-экономических задач, развитие отрасли общественного питания является приоритетным, следовательно, открытие новых заведений и насыщение рынка предприятиями с востребованным форматом не теряет своей актуальности.

Значительное влияние на развитие ресторанного бизнеса оказало принятие антироссийских санкций и продуктовое эмбарго, что привело к качественной перестройке рынка общественного питания. Заведения вынуждены были спешно пересматривать формат и специфику.

Рынок общественного питания г. Челябинска – ненасыщенный. В челябинской области большое количество агрокомплексов, которые осуществляют поставку продуктов питания предприятиям общественного питания, поэтому открытие ресторана является перспективным с этой точки зрения.

Достоверная оценка эффективности проекта необходима предприятиям, на которых разрабатываются инновационные или инвестиционные проекты, а также банкам, инвестиционным фондам, другим финансовым институтам, выделяющим предприятиям финансовые ресурсы для осуществления инновационных или инвестиционных проектов.

При всех благоприятных показателях проекта, предприятия не смогут его реализовать, если не докажут эффективность использования инвестиций.

Следовательно, реальность достижения эффективного результата произведенных инвестиций – главная задача финансово-экономической оценки любого проекта, в который вкладываются средства.

Экономически квалифицированное и грамотное проведение оценки довольно сложная задача. К тому же, проблема усложняется экономической ситуацией в России, в настоящий момент не благоприятствующей инвестиционной деятельности.

Объект исследования – инвестиционный проект открытия итальянского ресторана в г. Челябинске.

Предмет исследования – инвестиционная привлекательность итальянского ресторана.

Цель выпускной квалификационной работы – разработка и экономическое обоснование инвестиционной привлекательности проекта открытия итальянского ресторана в г. Челябинске

Задачи обусловлены целью выпускной квалификационной работы:

- рассмотреть понятие и структуру инвестиционного проекта;
- определить методику оценки эффективности инвестиционного проекта;
- изучить оценку рискованности инвестиционного проекта;
- провести анализ тенденций развития ресторанного бизнеса за рубежом;
- провести анализ тенденций развития ресторанного бизнеса в России;
- представить описание инвестиционного проекта итальянского ресторана в г. Челябинске;
- оценить инвестиционную привлекательность проекта недисконтированным методом;
- оценить инвестиционную привлекательность проекта дисконтированным методом;
- провести анализ инвестиционной привлекательности проекта с учетом рисков проекта.

В выпускной квалификационной работе использовались **методы**: системный подход; сравнительный анализ; методика непосредственной количественной оценки, формально-логический метод.

Теоретическая и методологическая база исследования: теория и методология

авторов: Богатин Ю.В., Бочаров В.В., Бромвич М., Васильева О.Н., Веретенникова О.Б., Виленский П.Л., Державцев М.А., Ендовицкий Д.А., Завлин П.Н., Емельянов С.В., Коган И.Г., Колесников М., Лахметкина Н.И., Левченко А.В., Лимитовский М.А., Маленков Ю.А., Маренков Н.Л., Нардин Д.С., Непомнящий Е.Г., Печатнова А.П., Подшиваленко Г.П., Разгулин А., Редькина П. А., Саманов А.А., Свешникова Т.В., Свиридова С.В., Серов В.М., Староверова Г.С., Файншмитд Е., Хижина М.А., Чиркунов К. и так далее; законодательные и правовые акты, публикации в периодической печати и ресурсы Интернета.

В первой главе выпускной квалификационной работы рассмотрены понятие и структура инвестиционного проекта; определена методика оценки эффективности инвестиционного проекта; изучена оценка рискованности инвестиционного проекта.

Во второй главе выпускной квалификационной работы проведен анализ тенденций развития ресторанного бизнеса за рубежом и в России; представлено описание инвестиционного проекта открытия итальянского ресторана в г. Челябинске.

В третьей главе выпускной квалификационной работы оценена инвестиционная привлекательность проекта недисконтированным и дисконтированным методами; проведен анализ инвестиционной привлекательности проекта с учетом рисков проекта.

Степень разработанности темы. Несмотря на достаточно глубокий уровень разработки проблемы, единого подхода для качественной и количественной оценки инвестиционных проектов до сих пор нет.

Научная новизна исследования заключается в разработке инвестиционного проекта открытия итальянского ресторана в г. Челябинске.

Теоретическая значимость выпускной квалификационной работы состоит в том, что методология, концепция, основные положения и выводы исследования позволяют обновить и углубить научные представления об инвестиционной привлекательности проектов.

Практическая значимость выпускной квалификационной работы заключается в том, что инвестиционный проект может быть реализован.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА

1.1 Понятие и структура инвестиционного проекта

Понятие «Инвестиционный проект» имеет множество значений [34, с. 56].

Рассмотрим понятие «Инвестиционный проект с точек зрения разных авторов (источников)» в таблице 1.1.

Таблица 1.1 – Понятие «Инвестиционный проект с точек зрения разных авторов (источников)»

Автор	Характеристика
ФЗ-39 от 25.02.1999 г. «Об инвестиционной деятельности в РФ, осуществляемой в форме капитальных вложений»	Обоснование экономической целесообразности, объема и сроков осуществления капитальных вложений, в том числе необходимая проектная документация, разработанная в соответствии с законодательством РФ, а также описание практических действий по осуществлению инвестиций (бизнес-план) [4]
Википедия	Экономический или социальный проект, основывающийся на инвестициях; обоснование экономической целесообразности, объема и сроков осуществления прямых инвестиций в определённый объект, включающее проектно-сметную документацию, разработанную в соответствии с действующими стандартами. Инвестиционный проект - обоснование экономической целесообразности, объемов и сроков осуществления капитальных вложений, при этом необходима проектно-сметная документация, а также описание практических действий по реализации инвестиций [59]
Васильева О.Н.	совокупность документов, в которых сформулирована цель планируемой деятельности и определен круг (перечень) действий, направленных на достижение этой цели [13, с. 553]
Ендовицкий Д.А.	Документация, обосновывающая экономическую целесообразность капитальных вложений, их объемов и сроков. Она включает в себя бизнес-план [20, с. 41]
Левченко А.В.	с понятием «инвестиционный проект» связывают сами эти действия (работы, услуги, управленческие решения), объединенные единой целью [35, с. 343]
Чиненова М.В.	Заранее установленный комплекс мероприятий, который направлен на достижение определенного финансового результата [55, с. 39]

Инвестиционный проект представляет собой подробное предложение по расходованию ликвидных ресурсов с целью принятия мер, которые приведут к будущей прибыли.

Инвестиционный проект составляется перед самым инвестированием.

Инвестиция подразумевает расходование ресурсов, но это не обязательно означает, что эти ресурсы являются собственными: многие инвестиции осуществляются путем заимствования денег. Существует временная разница между затратами и получением прибыли. Приобретение прибыли происходит гораздо быстрее. Это важный факт, который необходимо учитывать при составлении капитального бюджета. Инвестиции будут пытаться изменить реальность будущего, например, удовлетворить определенные потребности людей [51, с. 18].

Инвестиционный проект требует тщательного планирования и включает детальное описание расходов и доходов (источники и ожидаемые суммы). Обычно инвестиционные проекты включают также оценку рентабельности с показателями капитального бюджета, такими как чистая текущая стоимость (NPV) и внутренняя норма доходности (IRR), наряду с описанием инвестиционных рисков. Классифицируем инвестиционные проекты по наиболее значимым характеристикам в таблице 1.2 [38, с. 62].

Таблица 1.2 – Классификация инвестиционных проектов

Признак	Характеристика
По типу	производственные
	экономические
	коммерческие
	финансовые
	экономические
	научные
	научно-технические
	экологические
	социальные и другие
По времени реализации	краткосрочные (до одного года)
	среднесрочные (от года до пяти лет)
	долгосрочные (свыше пяти лет)
По объему инвестиций	мелкие (до \$10 000)
	средние (до \$500 000)
	крупные (до \$50 000 000)
	мега (более \$50 000 000). Объем инвестиций в мегапроекты может достигать десятков и сотен миллиардов долларов. Они обычно реализуются силами одного или нескольких государств с участием крупнейших национальных и (или) транснациональных корпораций. Пример – строительство газопроводов, нацпроекты РФ

Инвестиционные проекты можно разделить по целям и функциям для нескольких типов.

Экспансивные инвестиционные проекты - это те, целью которых является выход на неисследованные до сих пор рынки или разработка продуктов на существующих рынках. В случае проектов, результатом которых является расширение существующих рынков, компания, как правило, запускает новые точки продаж и новые каналы дистрибуции. Такие проекты требуют стратегического анализа спроса и обычно связаны с высокими маркетинговыми расходами. Они являются одними из самых рискованных. По этой причине менеджеры требуют от таких проектов высокой минимальной доходности. Экспансивные проекты носят развивающий характер [45, с. 416].

Инвестиционные проекты, направленные на сохранение или замену текущих ведущих видов деятельности или снижение затрат. Такой проект относится к наиболее распространенным инвестиционным решениям, так как предполагает потребление машин и оборудования, используемых в производстве. Если компания решает, что будет развивать текущие технологии, менеджеры проводят оценку заявок, поданных поставщиками машин и оборудования. Во втором случае менеджеры могут обнаружить, что оборудование, используемое для производства, устарело и его дальнейшая эксплуатация может привести к снижению прибыли. В этом случае компания должна провести детальный анализ затрат.

Тонкая настройка инвестиционных проектов - фокус на адаптацию бизнеса к новым правовым нормам, связанным с охраной окружающей среды. При принятии решения об адаптации большое значение имеют социальные ограничения. Инвестиционный проект должен соответствовать установленным стандартам, и это является основной целью менеджеров. Максимизация прибыли для таких проектов не является приоритетом компании, она сосредоточена на выполнении определенных требований [45, с. 417].

Инновационные инвестиционные проекты – предполагают использование

новых технологий и тем самым помогают сохранить прочные позиции компании в долгосрочной перспективе. Эти проекты касаются внедрения новых продуктов или услуг (инноваций продуктов), а также внедрения нового процесса, направленного на удовлетворение потребностей новых клиентов.

Структура инвестиционного проекта представлена на рисунке 1.1 [62]:

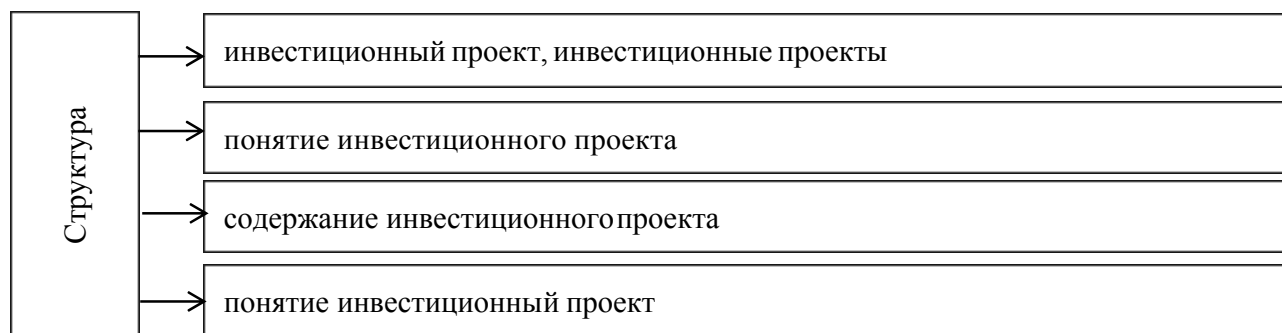


Рисунок 1.1 – Структура инвестиционного проекта

Структура инвестиционного проекта должна отвечать следующим условиям, представленным на рисунке 1.2 [62]:

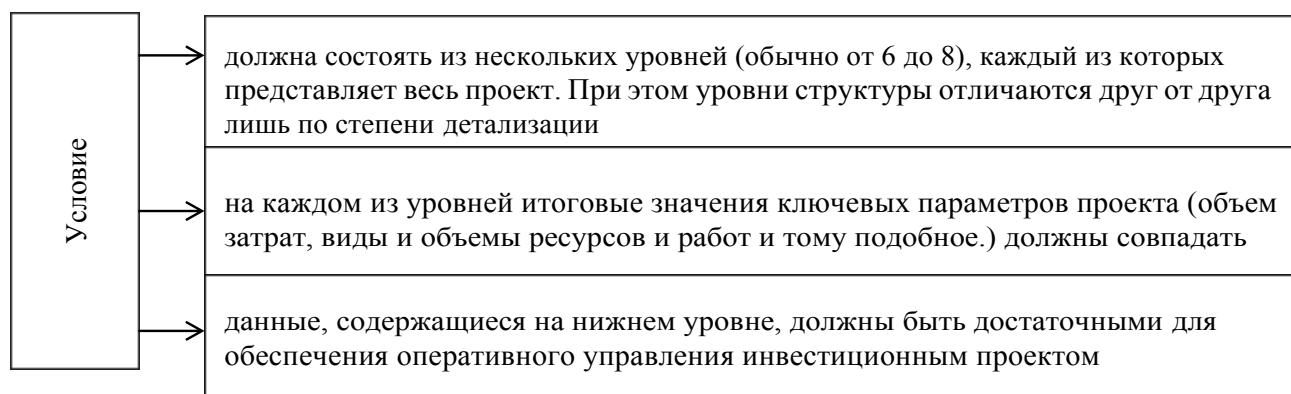


Рисунок 1.2 – Условия структуры инвестиционного проекта

Данные на верхних уровнях описывают результаты и фазы жизненного цикла инвестиционного проекта.

Для описания элементов структуры инвестиционного проекта используются различные модели, образующие своеобразный информационный язык проекта.

По сути, инвестиционный проект является физическим результатом инвестиционного проектирования [56, с. 78].

На процесс создания любого инвестиционного проекта влияет значительное число факторов (внешних и внутренних), некоторые из которых могут иметь критическое значение.

К числу наиболее распространенных моделей относятся (рисунок 1.3) [69]:

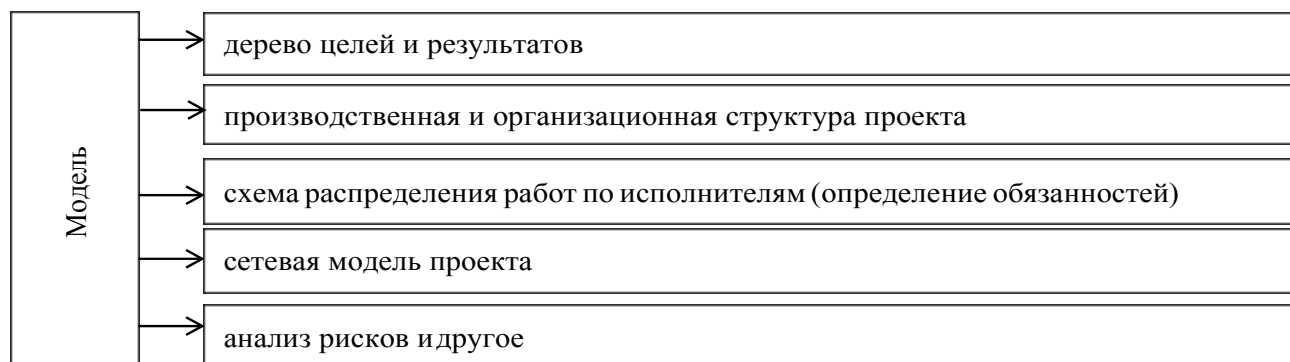


Рисунок 1.3 – Модели для описания элементов структуры инвестиционного проекта

Поэтому на стадии разработки проекта важно определить эти факторы, тщательно их проанализировать и с учетом полученной информации спрогнозировать различные варианты его развития.

К числу внутренних факторов, влияющих на инвестиционный проект, относятся факторы, представленные на рисунке 1.4 [56, с. 79]:

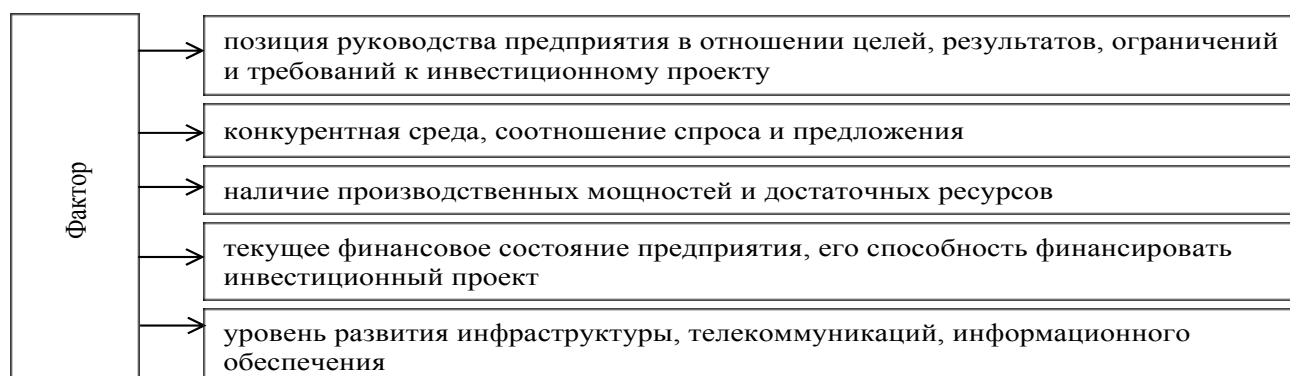


Рисунок 1.4 – Внутренние факторы, влияющие на инвестиционный проект

Не все внешние факторы оказывают на развитие инвестиционных проектов одинаковое воздействие.

К внешним факторам, оказывающим воздействие на инвестиционный проект, относятся факторы, представленные на рисунке 1.5 [56, с. 80]:

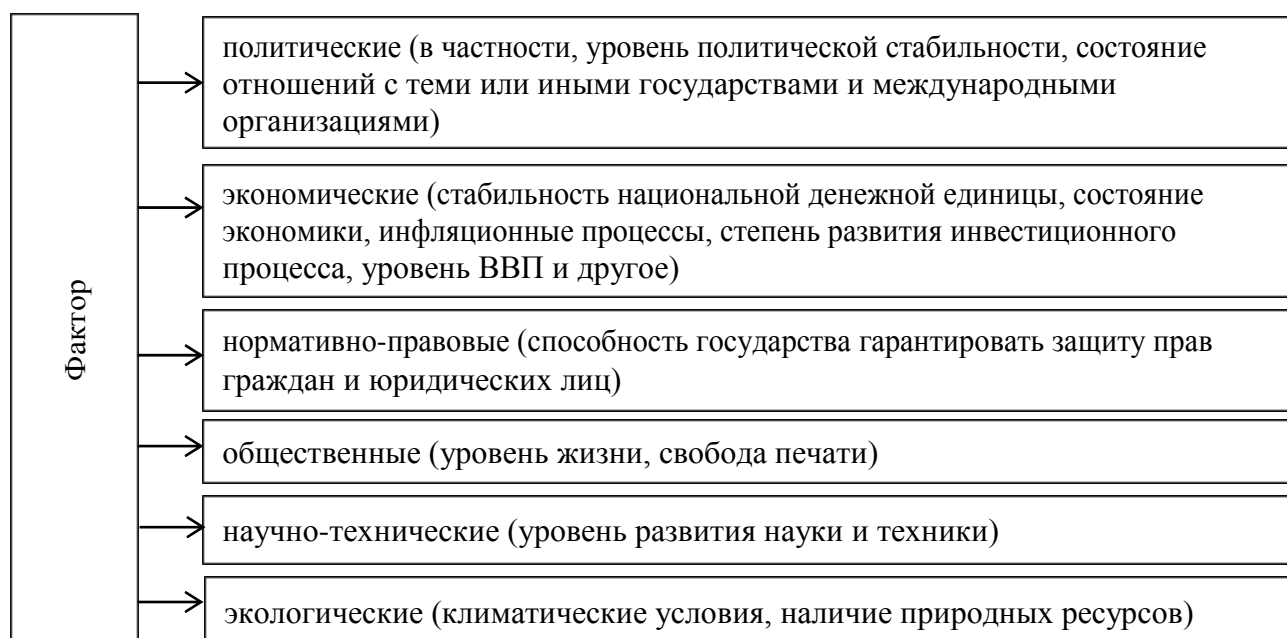


Рисунок 1.5 – Внешние факторы, влияющие на инвестиционный проект

В частности, влияние экономических, нормативно-правовых и политических факторов значительно выше, нежели, скажем, экологических.

Таким образом, инвестиционный проект – это предложение по расходованию ликвидных ресурсов с целью принятия мер, которые приведут к будущей прибыли. Структура инвестиционного проекта должна отвечать определенным условиям.

Для описания элементов структуры инвестиционного проекта используются различные модели.

На процесс создания любого инвестиционного проекта влияет значительное число факторов (внешних и внутренних), некоторые из которых могут иметь критическое значение.

1.2 Методика оценки эффективности инвестиционного проекта

Инвестиционная деятельность в настоящее время нуждается в изменениях, представленных на рисунке 1.6 [39]:

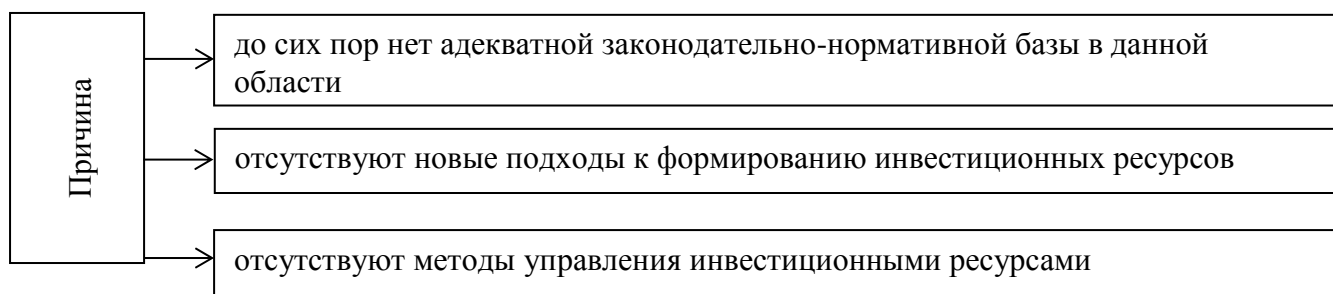


Рисунок 1.6 – Причины изменений

Методы управления инвестициями представлены в таблице 1.3 [46, с. 48]:

Таблица 1.3 – Методы управления инвестициями

Метод	Характеристика
Аналитический	над привлеченными инвестициями будут производиться мониторинг, способ внедрения, структура, направление будет взято под контроль государства
Экономический	можно управлять инвестициями, создавая экономически привлекательную среду
Социальный	привлекая финансовые средства инвесторов можно обеспечить работой и повысить жизненный уровень населения
Нормативно-правовой	усовершенствованные нормативно-правовые механизмы позволят управлять инвестициями
Финансовый	акцент на понижение налоговой нагрузки, снижение процентных ставок, после этого инвестору предоставляются финансовые льготы
Информационный	инвестиции управляются с помощью создания информационной прозрачности
Интеграционный	представляет собой большое значение в управлении, так как можно объединить в одно целое иностранные и местные инвестиции. Необходимо учитывать, что иностранному инвестору будут предоставляться большой объем прибыли
Переквалифирование	к иностранным проектам привлечены ведущие специалисты, после переквалификации можно в будущем управлять инновационными и интеллектуальными инвестициями

Отметим, что методы управления инвестициями нельзя внедрить в экономики не привлекая инвестиций.

Инвестиционные проекты рождаются из потребностей предприятия [45, с. 417].

Инвестиционные проекты значительно различаются по масштабам затрат, срокам их полезного использования, а также по полезным результатам, поэтому методы оценки инвестиционных проектов не могут быть едиными.

Важность оценки эффективности инвестиционных проектов (рисунок 1.7) [62]:

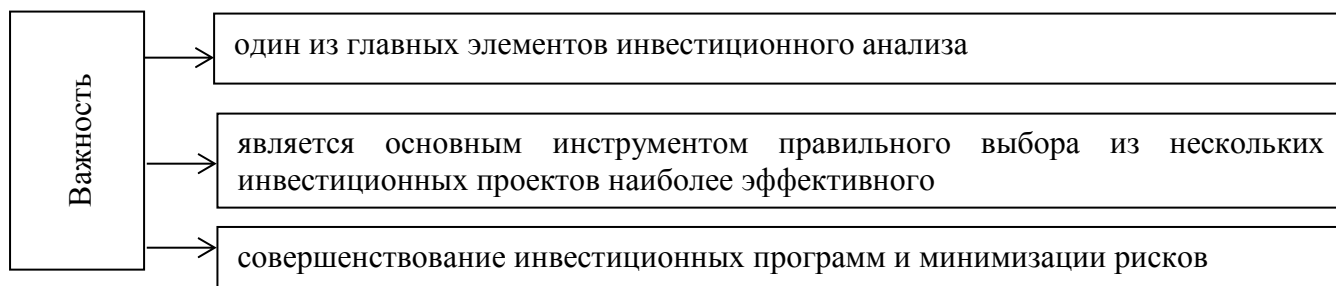


Рисунок 1.7 – Важность оценки эффективности инвестиционных проектов

Чем масштабнее инвестиционный проект, чем больше значительных изменений он вызывает в результатах хозяйственной деятельности предприятия, тем точнее должны быть расчеты денежных потоков и методы оценки эффективности инвестиционного проекта [62].

Причины расхождения между проектными и фактическими показателями эффективности инвестиционных проектов (рисунок 1.8) [43, с. 67]:

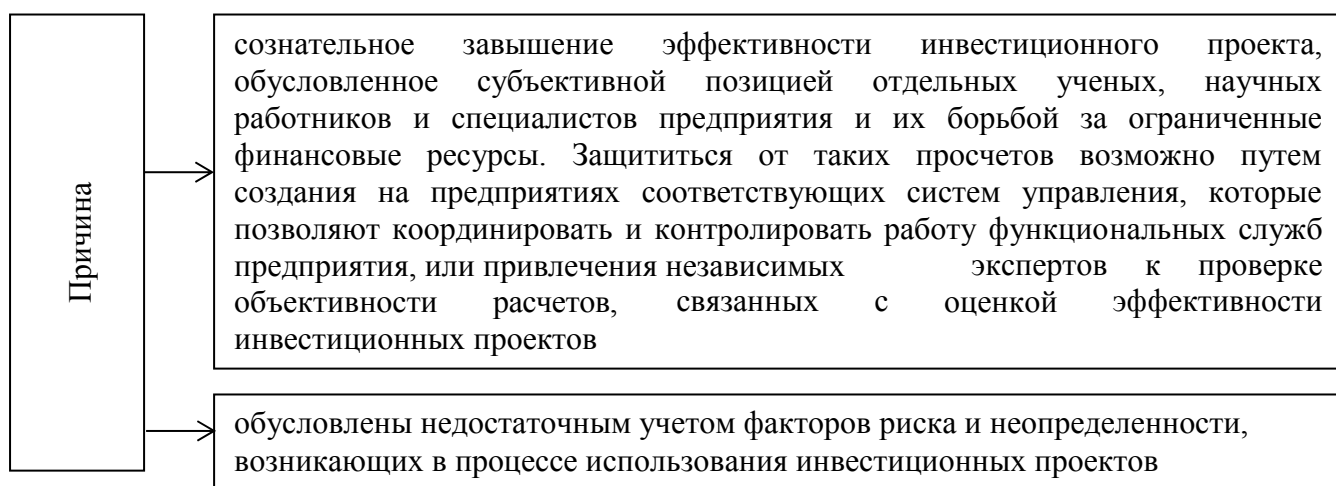


Рисунок 1.8 – Причины расхождения между проектными и фактическими показателями эффективности инвестиционных проектов

При оценке эффективности избежать или минимизировать проблемы поможет выбор наиболее объективных методов оценки эффективности инвестиционных

проектов.

Методы оценки эффективности инвестиционных проектов подразделяются на методы, представленные на рисунке 1.9 [14, с. 53]:

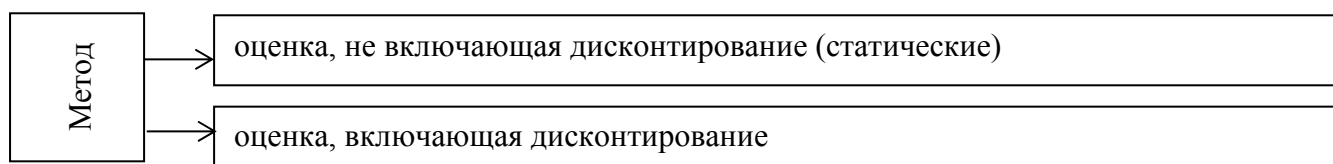


Рисунок 1.9 – Методы оценки эффективности инвестиционных проектов

Основные показатели эффективности инвестиционных проектов приведены в таблице 1.4 [26, с. 108].

Таблица 1.4 – Основные показатели эффективности инвестиционных проектов

Абсолютные показатели		Относительные показатели	Временные показатели
Метод приведенной стоимости	Метод аннуитета	Метод рентабельности	Метод ликвидности
Способы, основанные на применении концепции дисконтирования			
Интегральный экономический эффект	Дисконтированный годовой	Внутренняя норма доходности (JRR).	Срок окупаемости инвестиций с
Способы, основанные на применении концепции дисконтирования			
(чистая текущая стоимость, NPV)	экономический эффект (AN PV)	Индекс доходности инвестиций	учетом дисконтирования
Упрощенные способы			
	Приблизительный аннуитет	Показатели простой рентабельности. Индекс доходности инвестиций	Приблизительный (простой) срок окупаемости инвестиций

Основные недостатки статистических методов (рисунок 1.10) [26, с. 109]:

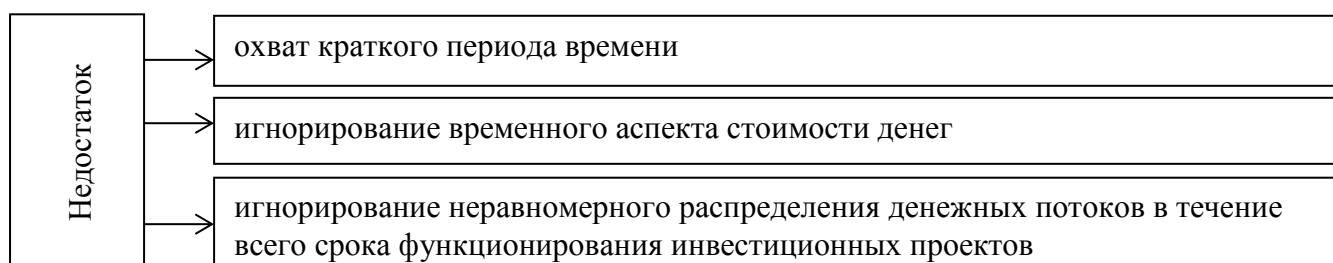


Рисунок 1.10 – Основные недостатки статистических методов

Метод оценки эффективности инвестиционного проекта на основе чистой

приведенной стоимости (методы, основанные на дисконтировании) позволяет принять управленческое решение о целесообразности реализации проекта исходя из сравнения суммы будущих дисконтированных доходов с издержками, необходимыми для реализации проекта (капитальными вложениями) [9, с. 77].

Статистические методы можно условно разделить на методы, представленные на рисунке 1.11 [26, с. 150]:

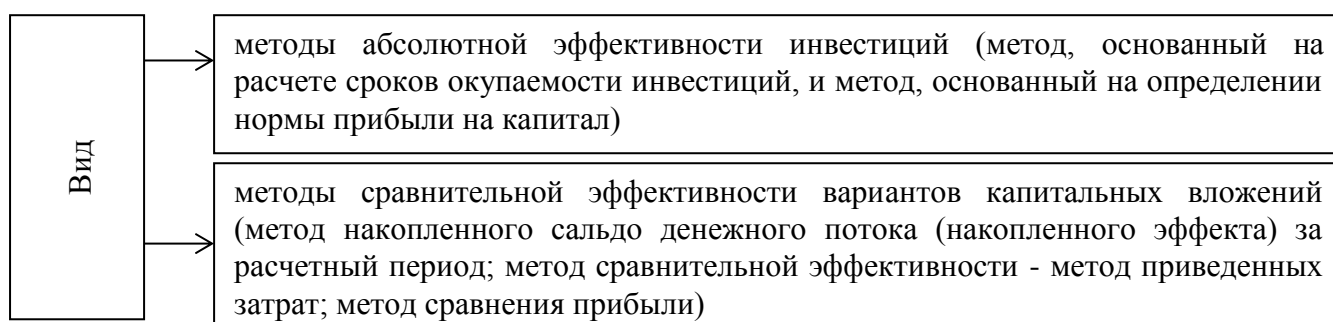


Рисунок 1.11 – Виды статистических методов

Метод расчета ставки дисконтирования выбирается в зависимости от источника финансирования. Представим в таблице 1.5 показатели, которые будут использоваться для оценки экономической эффективности проекта [36, с. 69].

Таблица 1.5 – Показатели оценки экономической эффективности проекта

Показатель	Формула расчета
Чистый дисконтированный доход	$(D_t - Z_t) \cdot d_{dt}$
Чистая текущая стоимость	$ЧТС = \sum_{t=0}^T ЧДД_d$
Срок окупаемости проекта	$\sum_{t=1}^T D_t \cdot d_{dt} = \sum_{t=0}^T Z_t \cdot d_{dt}$
Индекс доходности	$\frac{\sum_{t=1}^T D_t \cdot d_{dt}}{\sum_{t=0}^T Z_t \cdot d_{dt}}$
Рентабельность проекта	$PI \cdot 100 - 100\%$
Среднегодовая рентабельность проекта	$\frac{PI - 1}{T} \cdot 100\%$

Таким образом, инвестиционная деятельность нуждается в изменениях.

Рассмотрена характеристика методов управления инвестициями. Выявлена важность оценки эффективности инвестиционных проектов.

Между проектными и фактическими показателями эффективности инвестиционных проектов имеются расхождения.

Рассмотрены основные показатели оценки эффективности. Конкретизированы показатели, которые будут использоваться для оценки экономической эффективности проекта.

1.3 Оценка рискованности инвестиционного проекта

Классификация рисков – качественное описание рисков по различным признакам. Риск инвестиционных проектов можно разделить на несколько критериев. В зависимости от фазы инвестиционного риска может быть:

- 1) риск фазы подготовки,
- 2) риски, связанные с приобретением и выбором соответствующего финансирования проекта,
- 3) риск реализации проекта,
- 4) риск эксплуатации,
- 5) риск ликвидации.

Другие риски: риск спонсора, риск источников финансирования, риск перерасхода средств [47, с. 85].

Виды инвестиционных рисков многообразны, например, классификация рисков представлена в таблице 1.6 [47, с. 86].

Таблица 1.6 – Классификация рисков

Классификация 1	Классификация 2
По сферам проявления: экономический, политический, социальный, экологический, прочих видов	Риск, связанный с отраслью производства, – вложение в производство товаров народного потребления в среднем менее рискованны, чем в производство, скажем, оборудования
По формам инвестирования: реального инвестирования, финансового инвестирования	Управленческий риск, то есть связанный с качеством управленческой команды на предприятии

Продолжение таблицы 1.6

Классификация 1	Классификация 2
По источникам возникновения: систематический (или рыночный), несистематический (или специфический)	Временной риск (чем больше срок вложения денег в предприятие, тем больше риска)
	Коммерческий риск (связан с показателями развития данного предприятия и сроком его существования)

Оценка риска осуществления инвестиций в меньшей степени, чем другие способы оценки поддается формализации, однако для решения данной задачи можно предложить следующие методы качественного и количественного анализа риска – таблица 1.7 [65].

Таблица 1.7 – Методы качественного и количественного анализа рисков

Метод	Характеристика
Анализ безубыточности	основан на определении точки равновесия, в которой поступления от продажи равны издержкам на проданную продукцию
Анализ вероятности	основан на оценке вероятности осуществления определенных сценариев реализации инвестиционного проекта и расчете взвешенной внутренней нормы доходности
Метод аналогий	под которым понимается анализ данных о последствиях воздействия неблагоприятных факторов риска на другие проекты. При использовании аналогов применяются базы данных о рисках проектов. Данные обрабатываются для выявления зависимостей в законченных проектах с целью учета потенциального риска при реализации новых проектов
Анализ чувствительности	общим подходом при проведении этого анализа является отслеживание влияния на самые значимые критерии коммерческой эффективности проекта (обычно на внутреннюю норму прибыли) изменения ключевых параметров исходных данных. Варьируемыми параметрами проектов могут быть уровень выручки от реализации, уровень объема производства, уровень операционных затрат, уровень постоянных инвестиционных затрат, ставка сравнения и другое
Статистический метод Монте-Карло	подразумевающий построение распределения вероятностей результатов проекта с определением средне-вероятного значения рентабельности и стандартного отклонения
Метод, основанный на построении дерева решений	в основе решений построения дерева
Метод постадийной оценки рисков	основан на экспертных оценках рисков для каждой стадии реализации проекта (подготовительная, строительная, функционирования) отдельно, а затем определения суммарной по всему проекту

Продолжение таблицы 1.7

Метод	Характеристика
Метод оценки совокупного риска	основан на расчете производственного и финансового рычагов, и сопряженного проекта. Действие производственного рычага генерирует предпринимательский риск, действие финансового рычага генерирует финансовый риск
Методы теории игр	основаны на выборе рациональной стратегии осуществления инвестиционных проектов в условиях неопределенности с применением моделей по ряду критериев: Лапласа, Гурвица, Вальда, Сэвиджа
Методика изменения денежного потока	в основе которой используется полученная экспертным путем вероятностная оценка величины членов ежегодного денежного потока, на основе которых корректируется и рассчитывается значение чистого денежного дохода
Метод определения чистого денежного дохода	с использованием коэффициента дисконтирования, рассчитанного с поправкой на риск
Метод определения степени устойчивости	основан на расчете угловых коэффициентов графиков чувствительности

После анализа рисков необходимо разработать методы борьбы с ним. Это могут быть следующие методы (рисунок 1.12) [65]:

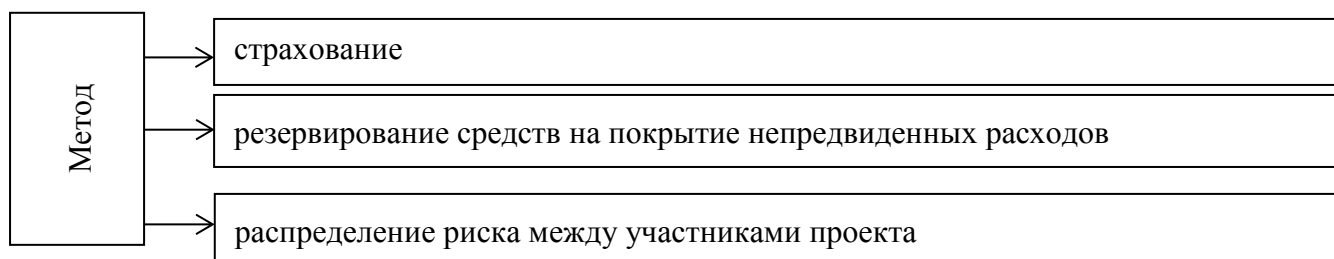


Рисунок 1.12 – Методы предупреждения рисков

Рассмотрим некоторые методы качественного и количественного анализа рисков более подробно в таблице А.1 (приложение А). Обычная процедура анализа чувствительности предполагает изменение одного исходного показателя, в то время как значения остальных считаются постоянными величинами. Таблица подстановок в EXCEL бывает следующих типов (рисунок 1.13) [72]:

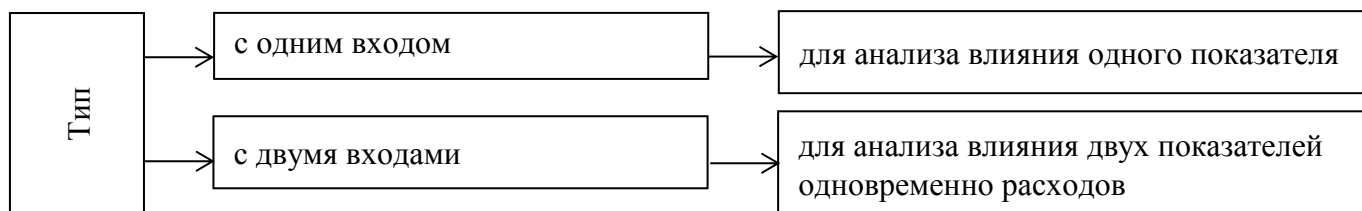


Рисунок 1.13 – Типы таблиц подстановок в EXCEL

Таким образом, виды инвестиционных рисков многообразны, например, по сферам проявления: экономический, экологический и так далее; по формам инвестирования: реального, финансового инвестирования; по источникам возникновения: рыночный, специфический.

Также выделяют риски: риск, связанный с отраслью производства, управленческий, временной, коммерческий.

Оценка риска осуществления инвестиций в меньшей степени, чем другие способы оценки поддается формализации, однако для решения данной задачи можно предложить следующие методы качественного и количественного анализа риска, например, метод Монте-Карло, метод, основанный на построении дерева решений, метод определения чистого денежного дохода с использованием коэффициента дисконтирования, рассчитанного с поправкой на риск.

Выводы по разделу один

Выявление и отбор хороших инвестиционных проектов является ключевым элементом для развития устойчивого успешного будущего.

Инвестиционный проект – это долгосрочное выделение средств (с привлечением или без привлечения спонсора проекта) для доведения инвестиционной идеи до стадии получения стабильного дохода.

Новый инвестиционный проект важен для роста и расширения компании. Он также важен для экономики в целом, так как часто приводит к научным исследованиям и разработкам. Этот тип проекта является проектом, который либо направлен на расширение в новую продуктовую линейку, либо представляет собой новый рынок, часто называемый целевым рынком.

Новый продукт или новый целевой рынок может, возможно, изменить характер бизнеса. Он должен быть одобрен вышестоящими лицами в организации бизнеса. Новый проект, будь то новый продукт или новый целевой рынок, требует детального финансового анализа и утверждения, возможно, даже советом директоров фирмы.

Расширение существующих продуктов или целевых рынков означает расширение бизнеса. Если компания берет на себя такой продукт капитального бюджетирования, то она фактически признает всплеск роста спроса.

Требуется подробный финансовый анализ, но не настолько детальный, как это требуется для расширения компании на новые продукты или новые целевые рынки.

Инвестиционная деятельность нуждается в изменениях. Рассмотрена характеристика методов управления инвестициями. Выявлена важность оценки эффективности инвестиционных проектов. Между проектными и фактическими показателями эффективности инвестиционных проектов имеются расхождения. Рассмотрены основные показатели оценки эффективности. Конкретизированы показатели, которые будут использоваться для оценки экономической эффективности проекта.

Классификация инвестиционных проектов бывает: по размеру проекта. Малые проекты могут быть одобрены руководителями департаментов. Более тщательный анализ и утверждение Советом директоров необходимо для крупных проектов стоимостью, скажем, полмиллиона долларов и более. По типу выгоды для фирмы: увеличение денежного потока, снижение риска, косвенная выгода (душ для рабочих и т.д.). По степени зависимости: взаимоисключающие проекты (могут выполнять проект А или В, но не оба), дополнительные проекты: принятие проекта А увеличивает денежный поток проекта. Проекты-заменители: принятие проекта А уменьшает денежный поток по проекту В. По степени статистической зависимости: положительная, отрицательная и статистическая независимость. По типу движения денежных средств: обычный денежный поток: только одно изменение знака денежного потока (например -/+++ или +/---- и т.д.). Неконвенциональные денежные потоки: более одного изменения знака денежного потока (например, +/-/+++ или -/+/-/+++ и т.д.).

2 ИССЛЕДОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЕКТА В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ

2.1 Анализ тенденций развития ресторанного бизнеса за рубежом

За рубежом активно развивается общественное питание, прежде всего это обеспечивается путем изменений технологий переработки продуктов питания, развитием коммуникаций, средств доставки продукции и сырья, интенсификацией многих производственных процессов и играет все возрастающую роль в жизни современного общества.

Растет уровень благосостояния населения, культура посещения заведений приобретает массовый характер, общественное питание начинает играть важную роль в современном мире. Эти изменения связаны с углублением финансовой самостоятельности предприятий, совершенствование методов хозяйствования, появление новых целевых ориентиров, направленных на повышение конкурентоспособности [29, с. 2].

Предприятия общественного питания принадлежат государственному и частному сектору.

Главная задача – получение прибыли.

Зарубежный опыт стран Западной Европы, США и Японии показывает, что инвестиции в предприятия питания относятся к числу быстро окупаемых. Денежные средства, вложенные в ресторан, имеют среднюю оборачиваемость и это происходит в 4–5 раз быстрее, чем в среднем по всем предприятиям народного хозяйства. Этот рынок имеет тенденцию к росту [60].

В зарубежных странах наиболее популярными являются такие типы: предприятия быстрого обслуживания, как столовые и кафе (полуавтоматизированные и полностью автоматизированные); кафетерии типа «снэк» и типа «фаст-фуд»; гриль-бары; кафе «шоп»; рестораны с буфетом типа «шведский стол» и прочие предприятия, работающие на основе использования готовых блюд или полуфабрикатов [60].

Структура рынка общественного питания представлена на рисунке 2.1 [60].

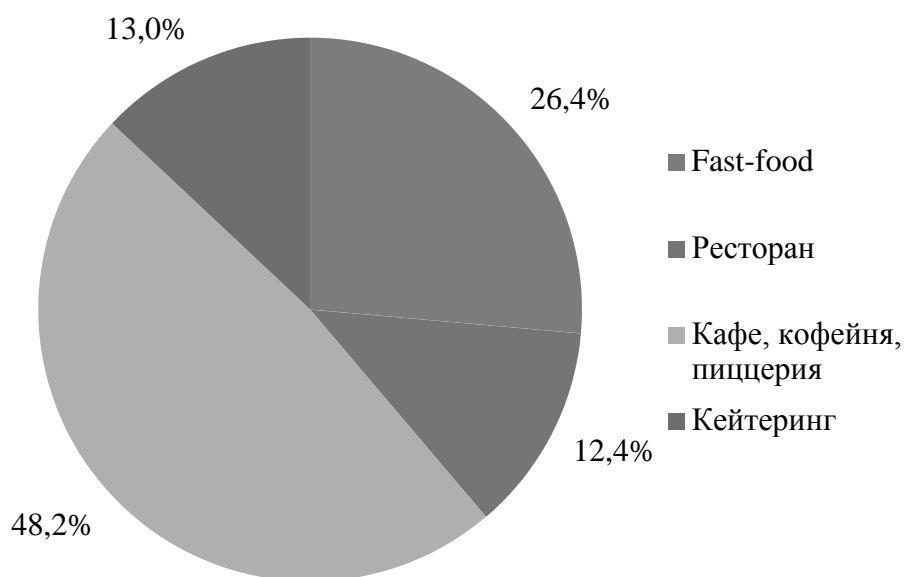


Рисунок 2.1 – Структура рынка общественного питания

Большой удельный вес занимает ниша «Кафе, кофейня, пиццерия» 48,2%.

Можно выделить три типа предприятий быстрого обслуживания, наиболее распространенных за рубежом, работающих по следующим технологическим схемам – рисунок 2.2 [17, с. 124]:

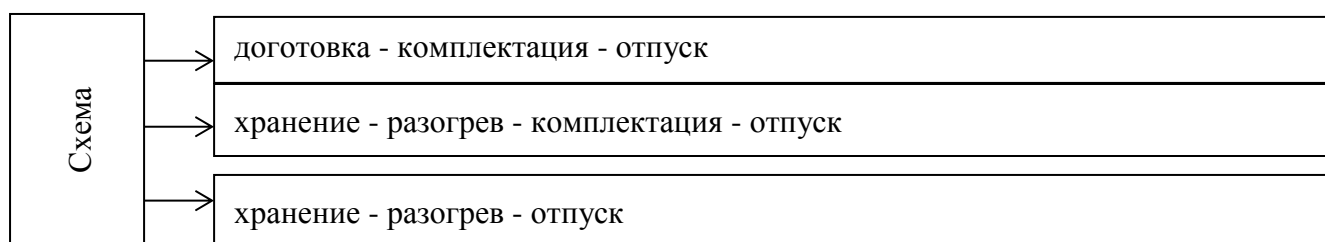


Рисунок 2.2 – Технологическая схема предприятий быстрого обслуживания

Для зарубежных предприятий быстрого обслуживания выпускается специальное оборудование, способствующее ускорению приготовления, разогрева и отпуска блюд (рисунок 2.3) [19, с. 81]:

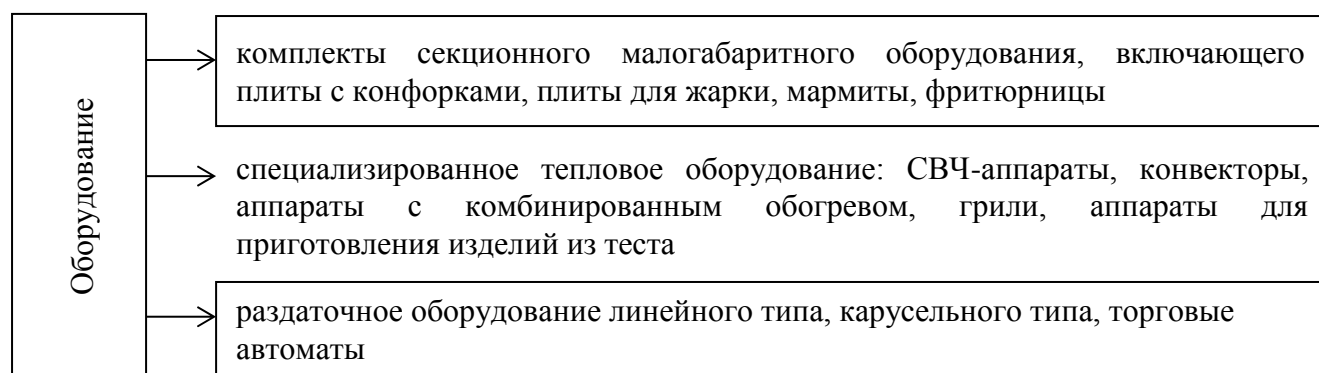


Рисунок 2.3 – Специальное оборудование для предприятий быстрого обслуживания

За рубежом большое развитие получили тематические рестораны национальных кухонь, рестораны малой мощности. В США большой популярностью пользуются китайская и японская кухня.

Поке – стали хитом 2019 г., но этот тренд еще не так широко распространен, а значит, еще есть шанс попасть в струю!

Поке – это гавайское блюдо, которое состоит из нескольких продуктов в одной миске, и обычно включает сырую рыбу. Это очень сытное и полезное блюдо, которое обычно включает суперфуды [60].

Особое внимание зарубежные рестораторы обращают на составление карты вин, выполняет эти обязанности сомелье, который осуществляет подбор, закупку и продажу вин потребителям непосредственно в ресторане при заказе.

На предприятия быстрого обслуживания используют прогрессивные формы обслуживания, представленные в таблице 2.1 [19, с. 89] .

Таблица 2.1 – Прогрессивные формы обслуживания на предприятия быстрого обслуживания

Форма	Характеристика
Бранч	Английское слово бранч («brunch») - сленг британских студентов - родилось путем слияния «breakfast» и «lunch». В переводе на русский, это «поздний завтрак, плавно переходящий в ранний обед». Обычно англичане увлекаются бранчами по субботам и воскресеньям
Бизнес-ланч	«Бизнес-ланч» - это комплексный обед деловых людей в середине рабочего дня, когда можно за доступную цену быстро и вкусно поесть. Он состоит из салата, супа, горячего, гарнира, безалкогольного напитка. Полноценный бизнес-ланч для посетителей становится источником энергии на весь рабочий

Продолжение таблицы 2.1

Форма	Характеристика
Бизнес-ланч	день. Многие гостиницы и клубы активно используют эту форму обслуживания, несмотря на то, что бранчи часто убыточны. Цена бранча 45\$ для взрослых. Получили распространение «семейные» бранчи. Пока родители наслаждаются едой и напитками, дети находятся под присмотром в детской комнате, оборудованной телевизором с лучшими мультфильмами и компьютером с выходом в Интернет, там имеется огромное количество разнообразных игрушек

Практикуется открытие ресторанов при супермаркетах.

Например, в Европе и США почти каждый магазин французской фирмы «Нувель Галери» имеет в своём составе экспресс-ресторан. Вход и выход в зал магазина отдельный. Вход через турникет, который открывает и закрывает швейцар в зависимости от свободных мест в зале. При этом обслуживание потребителей происходит и за барной стойкой, которая имеет до 40 мест и рассчитана на двух барменов-официантов [60].

Сложно давать прогноз ресторанного бизнеса за рубежом в связи с карантином из-за пандемии коронавируса.

В настоящее время опустели рестораны в Америке. Это связано с требованием самоизоляции и запретом на проведение массовых мероприятий, в том числе походов в рестораны и бары. Многие заведения работают только на доставку, но она не сможет компенсировать убытки.

К тому же традиционные рестораны не в состоянии конкурировать с сервисами по доставке еды, у которых уже отлажен механизм обслуживания клиентов.

Звучат неутешительные прогнозы, что некоторые рестораны не откроются после карантина, поскольку погрязнут в долгах. Это приведет к потере рабочих мест среди 15 млн. работников общепита в Америке.

В Великобритании сеть закусочных МакДональдс закрыла залы, но оставила возможность оформления заказа на вынос и в МакАвто и доставки с помощью онлайн-сервисов.

Причем курьерские службы станут бесконтактными, то есть снизится

возможное взаимодействие между продавцом, курьером и покупателем. Рестораны будут открыты до тех пор, пока это безопасно, говорится в заявлении компании.

Принудительно закрыли рестораны во Франции, где жителям разрешено покидать дома только для похода в аптеку, больницу и за продуктами. Там рестораторы были вынуждены распустить своих сотрудников по домам – некоторые приняли такое решение еще до официального распоряжения правительства.

В Германии ввели запрет на посещение ресторанов в рамках введения чрезвычайного положения. В Испании ввели запрет на посещение ресторанов в рамках введения чрезвычайного положения.

Американское издание «Eater» назвало эту ситуацию небывалым кризисом в истории ресторанного бизнеса, который и без того считается уязвимой отраслью. Даже переход на модель доставки не в силах спасти многие заведения, которым не хватит наличных денег для покрытия долгов по аренде и закупке продуктов. Такие прогнозы связаны также с предчувствием, что даже после отмены карантина люди станут меньше времени проводить в ресторанах из опасения заразиться и сохранения социальной дистанции, а также общего снижения благосостояния и платежеспособности, повышения цен [60].

Переживать стоит и за открытие новых ресторанов, особенно это коснется представителей национальных меньшинств, которым вряд ли выдадут кредиты, чтобы запустить собственный бизнес на фоне всеобщей экономической рецессии.

Таким образом, за рубежом быстро развивается отрасль общественного питания. Открываются предприятия быстрого обслуживания самых разнообразных типов. Для успешной работы они применяют быстрозамороженные готовые блюда и полуфабрикаты.

Сложно давать прогноз ресторанного бизнеса за рубежом в связи с карантином из-за пандемии коронавируса. В настоящее время сфера ресторанного бизнеса за рубежом парализована.

2.2 Анализ тенденций развития ресторанного бизнеса в России

В связи с введением продуктового эмбарго, контрсанкций, инфляции и девальвации рубля, в России закрылись сети ресторанов быстрого питания Wendy's, Carl's Junior, Марукамэ.

Кроме того, с рынка ушли еще несколько крупных брендов, отказавшихся от идеи развития в России. В кризисный год закрылись Pretzelmaker, Wetzel's Pretzels, Great American Cookies, рестораны американской сети Quiznos и австралийская сеть общественного питания Country Chicken [77].

Структура рынка общественного питания Российской Федерации представлена на рисунке 2.4 [70]:

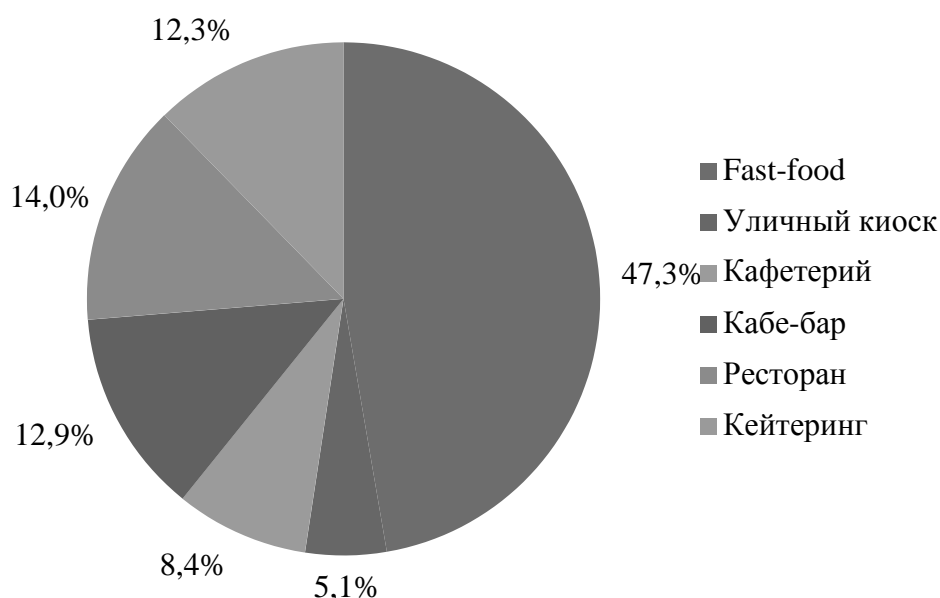


Рисунок 2.4 – Структура рынка общественного питания Российской Федерации за 2019 г.

Наблюдаем, что структура рынка общественного питания Российской Федерации несколько отличается от структуры рынка общественного питания за рубежом, так фаст-фуд России на 2,3% меньше, услуги кейтеринга на 4,5% выше, рестораны выше на 3,2%, а кафетерии, кофейни, пиццерии на 5,4% ниже, чем за рубежом.

Основной показатель перехода рынка на более экономичный формат стала востребованность сегмента быстрого питания [75].

Рынок фастфуда стабильно растет уже несколько лет подряд, и сейчас доля этого сегмента составляет 47%. Кроме фастфуда растут кофейни и пекарни (доля 8%), что также подтверждает гипотезу, что потребители хотят быстрый и недорогой перекус.

Что и как растет в сегменте фастфуда: кофейни Grab&Go (взял и пошел) + 73%; бургерный фастфуд + 16%; фастфуд пицца + 23%; пекарни + 46% [75].

Динамика общественного питания (рестораны, кафе и бары) является важным индикатором кризисных тенденций в экономике страны, поскольку в период экономической рецессии при снижении реальных располагаемых доходов и заработных плат население склонно отказываться от ресторанов и кафе в пользу покупки и приготовления еды в домашних условиях.

В этой связи резкое сокращение оборота общественного питания наблюдалось в период мирового финансового кризиса в 2009 г. и вновь в 2015 г. ввиду существенного снижения цен на нефть и существенного падения экономического роста в России [70].

Восстановление оборота ресторанов, кафе и баров после рецессии в 2015-2016 годах началось в 2017 г., когда значения показателя вновь вернулись на уровень докризисных отметок.

В 2019 г. динамика оборота общественного питания Российской Федерации продолжила восстанавливаться, так темп прироста показателя составил 4,9% после 4,2% в 2018 г.

В январе 2020 г. оборот общественного питания достигал 132,9 млрд. руб., увеличившись на 6,5% к соответствующему периоду предыдущего года.

Как показывают исследования, люди готовы питаться вне дома, но не готовы тратить больше. В 2019 г. рост потребительских расходов составил 4.8%, но средний чек снизился на 0.5% [75].

Многие стараются экономно перекусить вне дома, поэтому интерес к кофейшопам и закусочным возрастал. Кроме того, потребители ожидают высокой технологичности и возможности сделать заказ онлайн или через приложение [70].

Динамика оборота общественного питания представлена на рисунке 2.5 [75].

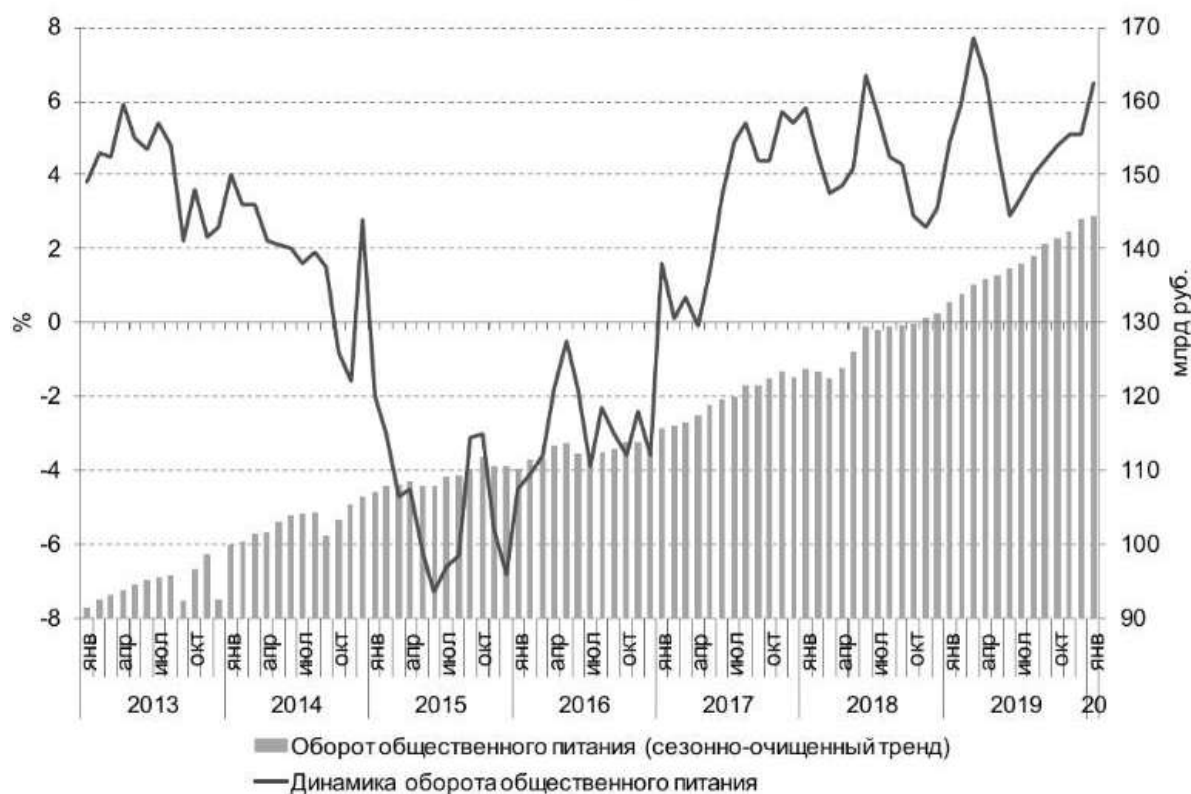


Рисунок 2.5 – Динамика оборот общественного питания, млрд руб., физического объема оборота общественного питания,% в годовом выражении, 2014–2020 гг.

Тренды ресторанного бизнеса Российской Федерации (2019 г.) представлены в таблице 2.2.

Таблица 2.2 – Тренды ресторанного бизнеса Российской Федерации (2019 г.) [76]

Направление	Характеристика
Рост числа квалифицированных кадров	В настоящее время ощущается острый дефицит квалифицированных кадров в сфере ресторанного бизнеса. В первую очередь это связано с тем, что выпускники колледжей или техникумов обладают только теоретическими знаниями, а практических навыков не хватает. Они сразу же пытаются устроиться на работу, но далеко не всегда могут её найти. Ведь работодателям хочется найти уже опытных сотрудников или тех, кто имеет квалификацию. Как уже сейчас решают эту проблему рестораторы в своих заведениях - выстраивают систему обучения персонала. Так, они получают квалифицированный персонал с нуля, обученный под бизнес-процессы заведения. Вторая причина нехватки кадров - очень мало учреждений, где

Продолжение таблицы 2.2

Направление	Характеристика
	<p>можно получить новые знания и повысить свою квалификацию. Но, сейчас намечаются положительные тенденции в развитии обучения квалифицированного персонала. Так, Федерация Рестораторов и Отельеров России активно открывает региональные представительства. Руководители ФРиО стремятся наладить качественный и продуктивный диалог с представителями местной власти и решить многие острые проблемы: дефицит квалифицированных кадров, административные и юридические барьеры, качество продуктов питания и напитков и другое</p>
<p>Автоматизация бизнеса</p>	<p>Внедрение систем автоматизации. В связи с активным развитием технологий, а также из-за «кадрового голода» в России и мире получил развитие и другой тренд - все больше рестораторов задумываются об применении технологий, чтобы ускорить процесс обслуживания посетителей, повысить качество сервиса, сэкономить на оплате труда. А также, решить несколько задач: повысить прибыль, снизить издержки, повысить контроль и оптимизировать деятельность заведения. В России ситуация с технологиями развивается не так быстро, как, например, в США: киоски самообслуживания и роботы у нас ещё не так распространены. Но, всё же, уже сейчас во многих заведениях страны внедрены системы автоматизации, официанты пользуются смартфонами и планшетами, вместо привычных блокнотов с ручками, а кухни оборудованы сенсорными терминалами и мониторами. Применение киосков самообслуживания. Это тренд для форматов фастфуд. По сути, здесь, отпадает потребность в нескольких кассирах, рестораторы пытаются заменить их и минимизировать расходы. Так, они устанавливают киоски самообслуживания. В данном случае убираем «человеческий фактор» и сокращаем единицы штата в разы</p>
<p>Развитие онлайн-доставки</p>	<p>Стоит отметить, что доставка является самым важным и актуальным трендом последних лет. И в дальнейшем этот сегмент будет только расти. Какие тенденции существуют на рынке. Рост числа потребителей и частоты заказов онлайн. Согласно последнему исследованию ResearchAndMarkets, объем мирового рынка доставки продуктов питания онлайн в 2018 г. составил \$84,6 млрд. По прогнозам аналитиков, активный рост продолжится и в будущем - в среднем на 9,8% - до 2026 г. Онлайн-доставка еды набирает популярность как среди потребителей, так и среди рестораторов. Это выгодно всем: клиентам она нравится из-за простоты, скорости и точности, а рестораторы видят потенциал для увеличения доходов, снижения затрат на рабочую силу и уменьшения ошибок. Развитие новых типов заведений. Рестораторы следят за трендами и потребностями аудитории, и, соответственно, стараются под них подстраиваться. Так, появился новый тип заведений - так называемые «dark kitchen». Что они из себя представляют: это кухни, которые готовят только на доставку, у них нет залов с посадочными местами - лишь кухня и служба доставки. Такие форматы бизнеса обретают популярность, потому что требуют меньше вложений и забот. Так, вам не нужно искать локацию с хорошим трафиком, то есть можете открыться, где вам удобно. В таком случае, вы сможете сэкономить на аренде. Вам не нужно ломать голову над оформлением помещения, внешним видом сотрудников. Разве что придется серьезно вложиться в интернет-рекламу</p>

Окончание таблицы 2.2

Направление	Характеристика
ЗОЖ, вегетарианство и растительное мясо	Люди всё чаще задумываются о своём здоровье и о том, что они действительно едят. Также, увеличивается число тех, кто отказывается от различных продуктов в связи с непереносимостью их организмом. Если вы хотите, чтобы в вашем заведении мог поесть абсолютно каждый, тогда следует ввести вегетарианские и веганские блюда в меню. А также, следует обучить персонал уточнять пожелания клиентов: например, спрашивать, на какие продукты есть аллергическая реакция, и потребляют ли они пищу животного происхождения
Разумное потребление	Из стремления к здоровому образу жизни вытекает и разумное потребление. Этот тренд уже давно развивается на западе, и вот, через СМИ он пришёл и к нам. Что он подразумевает? Его идея – в сокращении количества производимых отходов, а также отказ от всего некачественного и одноразового. Если вы хотите соответствовать этому тренду и заботиться об экологии, то в вашем заведении лучше отказаться от пластика, полиэтилена, тех же кофейных стаканчиков или другой одноразовой упаковки

В 2020 г. пандемия коронавируса и снижение валютного курса оказали влияние на динамику общественного питания в сторону ее понижения, так как введены дополнительные ограничительные меры для противодействия дальнейшему распространению инфекции.

Поток посетителей ресторанов и кафе 0% [77].

После окончания пандемии коронавируса «в живых» в российском общепите останется только фастфуд и другие дешевые форматы, а ресторанный бизнес исчезнет, такое мнение выразил РИА Новости вице-президент Федерации рестораторов и отельеров России С. Миронов [77].

«Ресторанная отрасль будет умирать. Она умирает сейчас, она будет умирать и дальше. Будет две волны закрытий и банкротств – первая сейчас, следующая волна будет, когда рестораны откроют. Это будет не по всему ресторанному бизнесу – фастфуды выживут. Но весь бизнес, который можно назвать ресторанным, – он, к сожалению, умрет. Будет отток «вниз», в дешевые форматы, в дешевые сегменты», – сказал он.

Миронов пояснил, что первая волна закрытий и банкротств ресторанов сейчас, когда они не работают, происходит из-за кассовых разрывов (недостатка денег на текущие расходы). А после снятия режима самоизоляции рестораны будут

закрываются уже из-за отсутствия посетителей, у которых сохранится страх перед коронавирусом и просто не будет денег, предполагает он.

Кроме этого, из-за колебаний курсов валют и волны разорений мелких поставщиков, снабжавших рестораны продуктами, значительно вырастут цены на продукты, прогнозирует он. «Придется переходить на какие-то компании, которые еще дороже, которые повысят цены», – считает Миронов [77].

К тому же в новой реальности рестораторы начнут работать с поставщиками по предоплате, добавил он. «Если рестораны работали до кризиса с маржинальностью 6–7%, то эта маржинальность будет съедена только подъемом цен уже сразу», – подытожил Миронов.

На данный момент в большинстве регионов введен режим самоизоляции или другие ограничения, в том числе рестораны могут работать только в формате доставки блюд или обслуживания на вынос. Роспотребнадзор дал рекомендации для работы предприятий общепита, предусматривающие поэтапный выход из режима ограничений. Но пока они касаются только небольших заведений [77].

Таким образом, структура рынка общественного питания Российской Федерации в 2019 г. несколько отличалась от структуры рынка общественного питания за рубежом, так фаст-фуд России на 2,3% меньше, услуги кейтеринга на 4,5% выше, рестораны выше на 3,2%, а кафетерии, кофейни, пиццерии на 5,4% ниже, чем за рубежом. Рынок фастфуда стабильно растет уже несколько лет подряд, и сейчас доля этого сегмента составляет 47%. Кроме фастфуда растут кофейни и пекарни (доля 8%), что также подтверждает гипотезу, что потребители хотят быстрый и недорогой перекус.

В 2019 г. динамика оборота общественного питания Российской Федерации продолжила восстанавливаться, так темп прироста показателя составил 4,9% после 4,2% в 2018 г. В январе 2020 г. оборот общественного питания достигал 132,9 млрд. руб., увеличившись на 6,5% к соответствующему периоду предыдущего года. Динамика общественного питания (рестораны, кафе и бары)

является важным индикатором кризисных тенденций в экономике страны. Рассмотрены тренды ресторанного бизнеса Российской Федерации в 2019 г.

В 2020 г. пандемия коронавируса и снижение валютного курса оказали влияние на динамику общественного питания в сторону ее понижения, так как введены дополнительные ограничительные меры для противодействия дальнейшему распространению инфекции. Поток посетителей ресторанов и кафе 0%.

После окончания пандемии коронавируса «в живых» в российском общепите останется только фастфуд и другие дешевые форматы, а ресторанный бизнес исчезнет, такое мнение выразил вице-президент Федерации рестораторов и отельеров России С. Миронов.

2.3 Описание инвестиционного проекта итальянского ресторана в г. Челябинске

Рассмотрим рынок общественного питания в Челябинске.

Общественное питание является составной частью потребительского рынка и представляет собой социально-значимый сектор экономики г. Челябинска. Сфера предоставления услуг общественного питания формируется в большей степени на основе предпринимательской инициативы, ориентированной на покупательскую способность.

Динамика роста количества предприятий открытой сети представлена на рисунке 2.6 [73]:

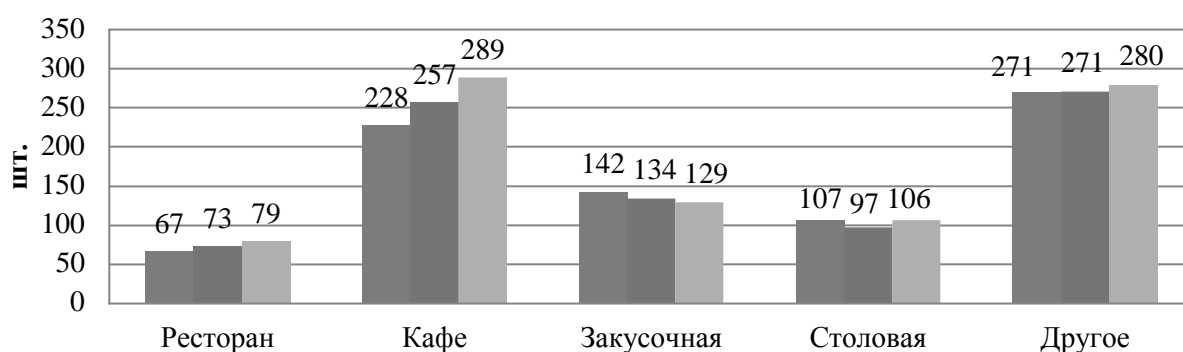


Рисунок 2.6 – Динамика роста количества предприятий открытой сети

За 2018 г. в городе открыто 88 предприятий, ввод новых предприятий дополнительно обеспечил создание 403 рабочих места.

В условиях рыночных преобразований отрасль общественного питания постоянно изменяется. Развитие сети характеризуется данными, представленными на рисунке 2.7 [73]:



Рисунок 2.7 – Динамика роста количества предприятий

Показатели экономического и социального развития свидетельствуют об увеличении за 2018 г. оборота общественного питания, фактически он составил 3 356,9 млн. руб., что соответствует 117,6% (в сопоставимых ценах к соответствующему периоду 2017 г. [73]).

По состоянию на 01.01.2019 г. в городе функционировало 1 240 предприятий общественного питания с общим количеством посадочных мест 83 839, в том числе:

- рестораны – 106 ед. / 12 030 мест;
- бары – 110 ед. / 5 324 мест;
- кафе – 280 ед. / 16 139 мест;
- закусочные – 128 ед. / 4 793 мест;
- столовые – 79 ед. / 3 715 мест;

– другие типы – 179 ед. / 2 262 мест [73].

Количество предприятий увеличилось на 65 ед., количество предприятий открытой сети на 67 ед.

Количество посадочных мест увеличилось на 2 347 мест.

На сферу общественного питания повлияли изменения в экономики России и за год произошло закрытие около 37 предприятий общественного питания: рестораны – «The Rules», «Гастроном 16», «Ресторанный дом Спиридонова», «Galleria Venezia», бар-ресторан «Fugu», танцевальный клуб «Пьяный страус», «Nebar», кафе «Лаки смайл». Отмечены тенденции кратковременного функционирования предприятий общественного питания. Не проработали и года «PROкофий», «БутерБРО», «Fresh Bazaar», «Polza», «The Тёлки», «Трдельник».

В тоже время в г. Челябинске открылись новые рестораны, кафе и бары (более 35): рестораны «Фонд культуры», «Хинкали», «Хинкали и вино» «Хочу мяса», «Птичка», «Tortillas&Grill», «Нор Баязет», вегетарианский ресторан «Тыква клуб», гриль-бар «Шашлыкоff», кафе-кондитерская «Mariage», пиццерии «Domino's Pizza», «Папа Джонс», ланчерия «Дарвин», гастробар «D.O.M.» [73].

Расширяются предлагаемые возможности, внедряются перспективные формы и методы обслуживания. Руководители предприятий и индивидуальные предприниматели, оказывающие услуги в сфере общественного питания принимают меры по сохранению, увеличению объёмов и качеству предоставляемых услуг.

Челябинские предприниматели продолжают активно осваивать сегмент национальной кухни. В городе широко представлены итальянская, кавказская, украинская, грузинская кухни и другие, расширяется сектор азиатской и кавказской кухни.

В городе открывается и расширяется сеть фастфуда («Candy Burrito», «KFC»), мини-кофеен («Дело не в кофе», «Bravo»), приступили к работе 26 кулинарий и пекарен [73].

Ежегодно на территории города открываются и функционируют сезонные

заведения: летние кафе и летние залы, размещение которых, производится в соответствии с функциональной системой, которая предусматривает формирование сети с учетом основных направлений движения населения, пешеходной транспортной систем города, в парках, в местах отдыха и большого скопления населения. В летний период 2018 г. в городе осуществляло деятельность более 50 сезонных предприятий. Продолжает развиваться обслуживание потребителей через прилавки при реализации продукции общественного питания в розничной торговой сети (гипермаркетах «Теорема», «Spar», «Лента», «Магнит», «Семейный Магнит» и тому подобное) [73].

В городе существует проблема нехватки высококвалифицированного персонала. В 2018 г. проводился комплекс организационных мер, направленных на обмен опытом и повышение квалификации работников через различные формы работы. Основными направлениями работы в сфере общественного питания остаются (рисунок 2.8) [73]:

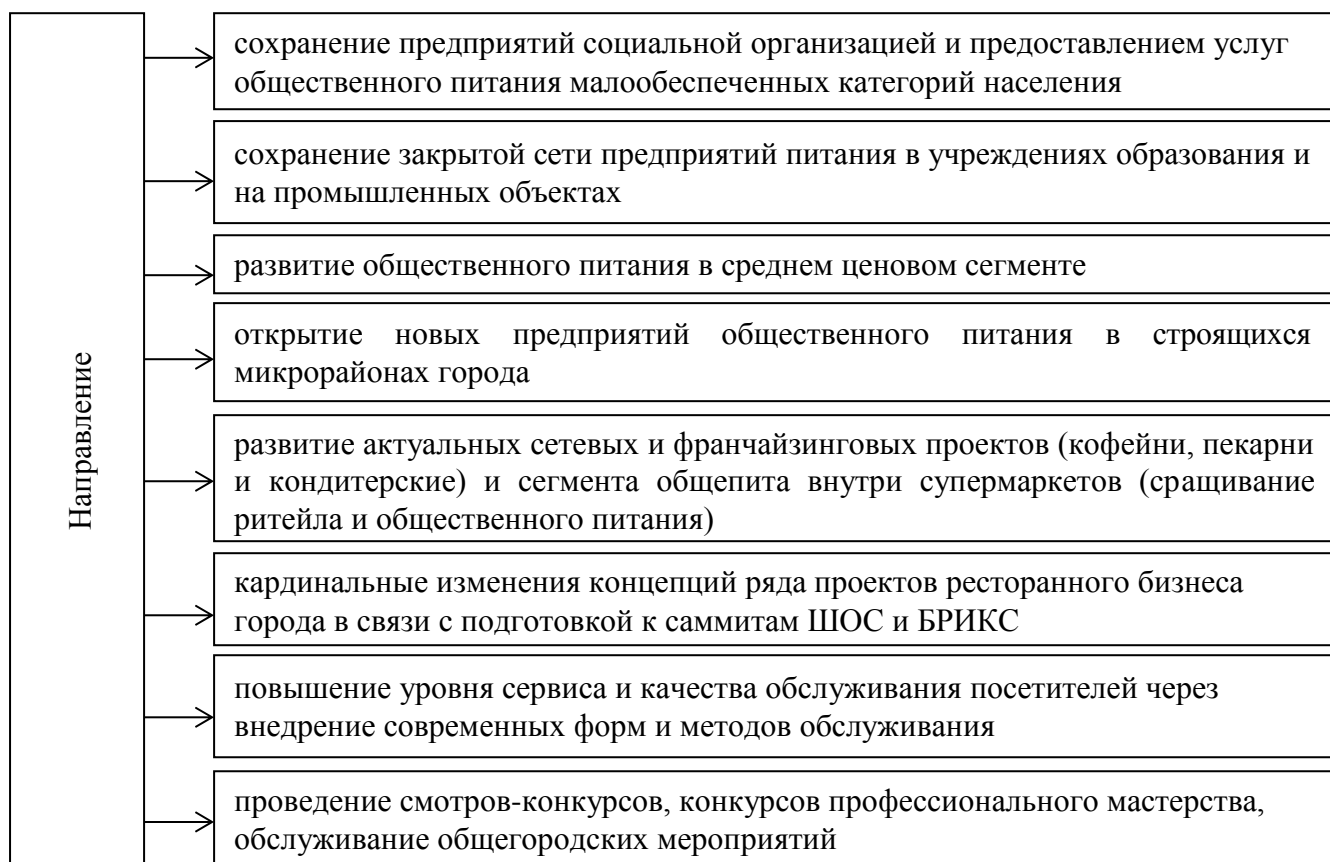


Рисунок 2.8 – Основные направления работы в сфере общественного питания

Инвестиционным проектом предусматривается открытие итальянского ресторана в формате casual-dining [67].

«Casual dining – формат, возникший на грани fast casual и fine dining, нечто среднее между ними.

Заведения, которые по ценовой политике являются демократичными, так как определяют стоимость своих блюд таким образом, чтобы она была доступна как можно большему количеству гостей.

А вот по ресторанному дизайну, качеству сервиса и уровню и подаче блюд играют в сегменте премиум-класса».

Планируется, что итальянский ресторан способен составить конкуренцию в сегменте ресторанного рынка в г. Челябинске.

Планируется, что стратегия итальянского ресторана заключается в создании и продвижении узнаваемого бренда., в связи с чем необходимо (рисунок 2.9) [58]:

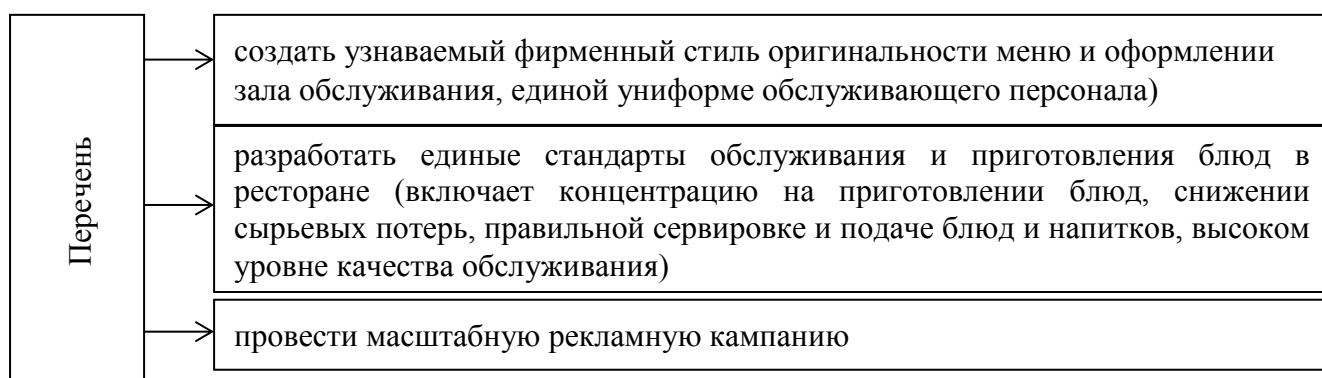


Рисунок 2.9 – Разработка стратегии итальянского ресторана

Итальянский ресторан предлагается открыть в Metallургическом районе г. Челябинска, так как в центре города, на северо-западе количество тематических ресторанов достаточно высокое. А в данном районе нет поблизости ни одного ресторана или кафе. Также те рестораны, которые уже существуют в Metallургическом районе имеют весьма средние отзывы. По данным сайта <https://chelrestoran.ru/podborki/v-metallurgicheskom-rayone/>, рейтинг у ресторанов от 3 до 4.88. баллов. Рейтинг ресторанов Челябинска рассчитывается на основе нескольких параметров: оценок посетителей, числа отзывов, давности отзывов и статуса пользователей, оставивших его. Эта формула позволяет минимизировать

возможную накрутку рейтинга. Например, самый высокий рейтинг у ресторана «Замок Атоса» 4.88 по 8 отзывам, кухня европейская и русская. Средний чек: 850 руб.

Ресторан Grand Ural, рейтинг 2.65 по 6 отзывам. Кухня европейская. Средний чек: 600 руб. Ресторан-бар «Билли Бонс», рейтинг 4.28 по 3 отзывам. Кухня: европейская. Средний чек: 900 руб.

Банкет-холл «Папина кухня», рейтинг 4.25 по 2 отзывам. Кухня: европейская. Средний чек: 800 руб.

Тем более, что нежилое универсальное помещение находится в собственности. Рассмотрим параметры нежилого помещения.

Тип здания: жилой дом.

Общая площадь: 300 м²

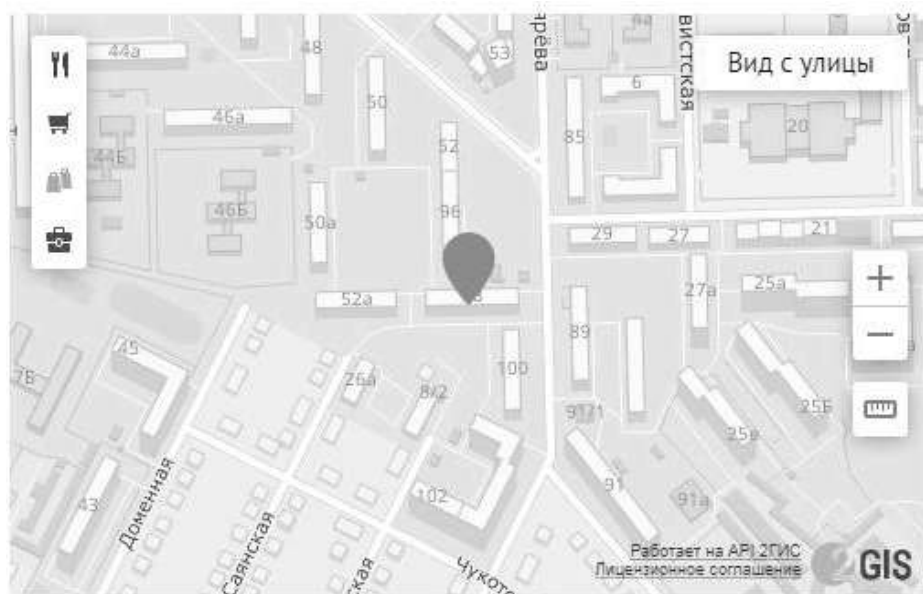
Этаж; Подвал.

Высота потолков; 3,2 м.

Отдельный вход: есть.

Парковка, количество мест: 11-20.

Месторасположение итальянского ресторана представлено на рисунке 2.10.



ул. Дегтярева · мкр-н Першино · Metallургический район · Челябинск

Рисунок 2.10 – Месторасположение итальянского ресторана

Соответственно, необходим ремонт, смета представлена в приложении В.

Итого по смете 1 397, 2 тыс. руб. (первоначальные инвестиции).

Планируется, что основных посадочных мест 40 (10 мест можно организовать дополнительно по желанию гостей при проведении масштабных мероприятий – позволяет площадь бара).

Пересменку считаем перерывом в работе итальянского ресторана.

Планируется, что итальянский ресторан будет посещать 406 чел./дн., 12 180 чел./мес., 146 160 чел./г.

Средний чек итальянского ресторана (с учетом формата casual-dining) 1 100 руб.

Пример меню представлен на рисунках Б.1-Б.2 (приложение Б).

План итальянского ресторана представлен на рисунке 2.11.

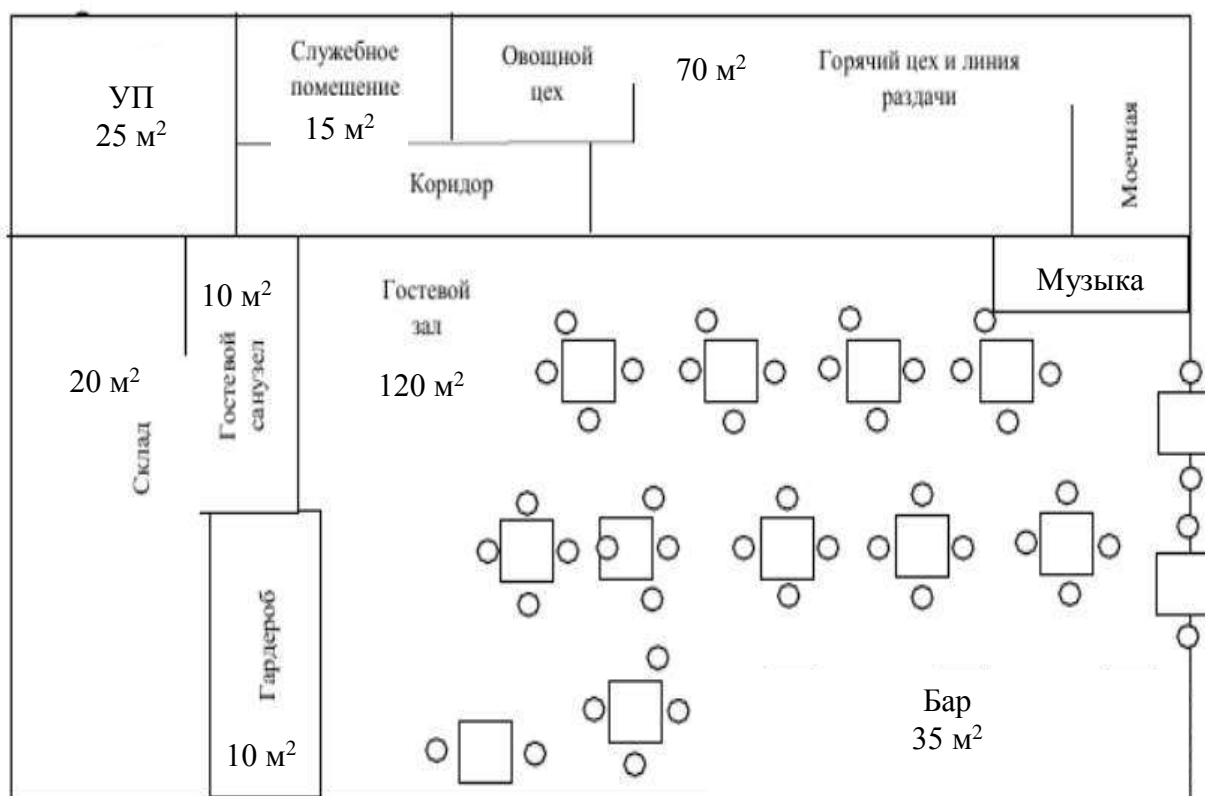


Рисунок 2.11 – План итальянского ресторана (300 м²)

Рассчитаем загрузку итальянского ресторана в таблице 2.3.

Таблица 2.3 – График загрузки итальянского ресторана на 40 посадочных мест

Часы работы	Оборачиваемость места за 1 ч.	Количество гостей, обслуживаемых за 1 ч.	Средняя загрузка зала, %	Количество гостей
10–11	$3600/(45 \cdot 60)=1,3$	$1,3 \cdot 40=52$	30	16
11–12	1,3	52	50	26
12–13	1,3	52	100	52
13–14	1,3	52	100	52
14–15	1,3	52	90	47
15–16	1,3	52	50	26
16–17	Пересменка			
17–18	1,3	52	50	26
18–19	1,3	52	70	36
19–20	0,7	52	100	52
20–21	0,7	26	100	26
21–22	0,7	26	100	26
23–24	0,7	26	80	21
Итого				406

Расчет дохода инвестиционного проекта открытия итальянского ресторана представлен в таблице 2.4.

Принимаемые допущения при расчете:

- горизонт расчета 7 лет;
- в 1 год реализации проекта доход составит 80% от предполагаемого;
- во 2 год реализации проекта доход составит 90% от предполагаемого;
- в 3 и последующие годы – 100%.

Таблица 2.4 – Расчет дохода инвестиционного проекта открытия итальянского ресторана

Показатель	1 г.	2 г.	3-7 гг.
Гости, чел.	146 160,0	146 160,0	146 160,0
Средний чек, руб.	1 100,0	1 100,0	1 100,0
План дохода, тыс. руб.	160 776,0	160 776,0	160 776,0
Процент выполнения, %	80,0	90,0	100,0
Факт дохода, тыс. руб.	128 620,8	144 698,4	160 776,0

Потребность в оборудовании для реализации инвестиционного проекта открытия итальянского ресторана представлена в таблице Г.1 (приложение Г).

Итак, оборудование для реализации инвестиционного проекта открытия итальянского ресторана стоимостью 2 400 тыс. руб. (первоначальные инвестиции).

Потребность в мебели для реализации инвестиционного проекта открытия итальянского ресторана представлена в таблице 2.5.

Таблица 2.5 – Потребность в мебели для реализации инвестиционного проекта открытия итальянского ресторана

Наименование	Стоимость, руб.	Количество, шт.	Сумма, руб.
Кресло	16 500	5	82 500
Стул	6 300	52	327 600
Стол малый	15 400	10	154 000
Стол большой	20 100	3	60 300
Стул барный	7 500	5	37 500
Тумба для официанта	17 500	2	35 000
Итого			696 900

Итак, стоимость мебели для реализации инвестиционного проекта открытия итальянского ресторана 696,9 тыс. руб. (первоначальные инвестиции).

Расчет амортизационных отчислений представлен в таблице 2.6.

Таблица 2.6 – Расчет амортизационных отчислений инвестиционного проекта открытия итальянского ресторана

Наименование	Стоимость, тыс. руб.	Срок амортизации, лет	Амортизационные отчисления, тыс. руб./год
Оборудование	2 400,0		288,4
Оборудование тепловое	735,0	12	61,2
Оборудование холодильное	248,7	10	24,9
Оборудование технологическое	1 416,3	7	202,3
Мебель	696,9	7	99,5
Итого	3 096,9		387,9

Оборудование – амортизационные отчисления 288,4 тыс. руб.

Мебель – амортизационные отчисления 99,5 тыс. руб.

Итак, амортизационные отчисления 387,9 тыс. руб. ежегодно.

Также для осуществления своей деятельности ресторану необходима посуда и столовые приборы (таблица Д.1 (приложение Д)), стоимость которых составляет 363,5 тыс. руб.

Потребность в продуктах. Часть продуктов будет закупаться в готовом виде, часть в сыром. Основные поставщики и перечень необходимых продуктов и сырья – таблица 2.7.

Таблица 2.7 – Основные поставщики и перечень необходимых продуктов и сырья

Поставщик	Перечень
Акцепт	Консервация, мясо, курица
Вершина вкуса	Морепродукты, рыба (заморозка)
ИП Юкиш С.З.	Овощи, зелень
Глобал Фудс Челябинск	Морепродукты, рыба (заморозка), консервация, специи
ИП Гуськов В.Н.	Овощи, зелень
Чебаркульская птица	Яйцо
Калинка ТОРГ	Мясопродукты, копчености
КХП Григоровича	Мука, сыпучие продукты, паста
Масложировой комбинат	Жиры, масла
Урал М	Мясопродукты, копчености
Мир кофе	Кофе
ТК Петрович	Сыры
Санта-Бремор	Рыбодукты
ИП Фаюстова И.Н.	Мороженое
Де-Коль	Десерты
Чащин В.А. ИП	Кофе в зернах
ООО «Янус-10»	Заморозка (овощи, морепродукты)

Расходы на первоначальную закупку продуктов являются первоначальными инвестициями, используем для расчета месячный товарооборот и среднюю долю себестоимости в нем (55%).

Закупка продуктов: $12\ 180 \cdot 1\ 200 \cdot 0,55 = 8\ 038\ 800$ руб.

Итак, на закуп продуктов для открытия требуется 8 038,8 тыс. руб. (первоначальные инвестиции).

Организационная структура итальянского ресторана представлена на рисунке 2.12.



Рисунок 2.12 – Организационная структура итальянского ресторана

Для успешного функционирования ресторана (из расчета 40 посадочных мест) потребуется персонал:

Управляющий. Администраторы (3 чел.). Бармен (3 чел.). Официанты (12 чел.). Шеф-повар. Повар и помощник повара (6 чел.). Уборщица (4 чел.). Мойщики посуды (3 чел.). Специалист по закупкам.

Итак, для начала работы итальянского ресторана необходим штат 34 чел.

Основные функциональные обязанности персонала в таблице 2.8.

Таблица 2.8 – Основные функциональные обязанности персонала

Должность	Обязанности
Управляющий ресторана	Подчиняется директору, разрабатывает стратегию ресторана, контролирует работу персонала, качество обслуживания. Обеспечивает взаимодействие подразделений. Занимается маркетингом
Администратор	Подчиняется управляющему, является непосредственным начальником заведения для обслуживающего персонала в отсутствие высшего руководства. Следит за работой персонала, производит кассовые операции
Бармен	Находится в подчинении у администратора. Готовит заказы, направленные на бар, непосредственно обслуживает посетителей, находящихся за барной стойкой
Официант	Находится в подчинении у администратора. Принимает заказы, обслуживает гостей, следит за чистотой зала
Шеф-повар	Находится в подчинении у управляющего. Контролирует работу персонала кухни, делает заявки поставщикам, разрабатывает рецептуры блюд, составляет технологические карты, делает отработки блюд
Повар	Подчиняется шеф-повару. Занимается непосредственным приготовлением блюд

Определим фонд оплаты труда и страховые взносы в таблице 2.9.

Таблица 2.9 – Фонд оплаты труда и страховые взносы персонала

Постоянные расходы	Оклад, руб.	Количество	Сумма, руб./мес.
Управляющий	60 000	1	60 000
Администратор	35 000	3	105 000
Бармен	30 000	3	90 000
Официант	20 000	12	240 000
Шеф-повар	45 000	1	45 000
Повар	35 000	6	210 000
Уборщица	10 000	4	40 000
Мойщик посуды	8 000	3	24 000
Специалист по закупкам	30 000	1	30 000
Итого			844 000
Страховые взносы			253 200
Итого			1 097 200

Итак, фонд оплаты труда и страховые взносы составят 13 166, 4 тыс. руб./год. Стоимость формы составляет 150 тыс. руб. Принимаем, что это и первоначальные инвестиции и ежегодные расходы (износ).

Итак, на открытие затраты на рекламу составят 360 тыс. руб., в первый год реализации проекта 150 тыс. руб.; во второй и последующие 30 тыс. руб.

Реклама – вывеска заведения и щит (пол-года), также используем буклеты (офсетная печать) и баннер в 1 год реализации проекта – таблица 2.10.

Таблица 2.10 – Затраты на рекламу инвестиционного проекта итальянского ресторана, руб.

Наименование	Стоимость	Инвестиции	1г.	2-7 г.
Вывеска	120 000	120 000		
Щитовая реклама	40 000	240 000		
Баннер	10 000		120 000	
Буклет	2 500		30 000	30 000
Итого		360 000	150 000	30 000

Рекламу, баннер, вывеску и буклеты предполагается заказать в рекламном агентстве «Элефант» (г. Челябинск, ул. Образцова, 24). Определим сумму первоначальных инвестиций проекта итальянского ресторана в таблице 2.11.

Таблица 2.11 – Первоначальные инвестиции проекта итальянского ресторана, тыс. руб.

Наименование	Стоимость
Строительно-монтажные работы	1 397,2
Оборудование	2 400,0
Мебель	696,9
Посуда, столовые приборы	363,5
Продукты для работы в 1 месяц после открытия	8 038,8
Форма	150,0
Реклама	360,0
Итого	13 406,4

Итак, для реализации проекта открытия итальянского ресторана необходимы первоначальные инвестиции в размере 13 406,4 тыс. руб.

Определимся с финансированием инвестиционного проекта. Структура финансирования проекта открытия итальянского ресторана представлена в таблице 2.12.

Таблица 2.12 – Структура финансирования проекта открытия итальянского ресторана

Источник	Сумма, тыс. руб.	Доля, %
Собственные средства	3 406,4	25,4
Заемные средства (банковский кредит)	10 000	74,6
Итого	13 406,4	100

Итак, структура финансирования проекта открытия итальянского ресторана: собственные средства 25,4%, заемные 74,6%.

Банковский кредит будет на 7 лет в банке «Открытие», так как там на данный момент наиболее выгодное для открытия ресторана предложение. Календарный график погашения кредита представлен в таблице Е.1 (приложение Е).

Сумма ежемесячного платежа: 213 119 руб.

Переплата по процентам за кредит: 7 902 012 руб.

Итоговая переплата с учетом комиссий: 7 902 012 руб.

Эффективная процентная ставка: 20,1%

Итак, ежегодный платеж: 1 428,5 тыс. руб. основного долга и 1 128,8 тыс. руб. проценты по кредиту.

Открытие итальянского ресторана планируется 1 сентября 2020 г.

Следовательно, представлено полное описание инвестиционного проекта открытия итальянского ресторана в г. Челябинске.

Таким образом, по состоянию на 01.01.2019 г. в г. Челябинске функционировало 1 240 предприятий общественного питания с общим количеством посадочных мест 83 839. Количество предприятий увеличилось на 65 ед., количество предприятий открытой сети на 67 ед. Количество посадочных мест увеличилось на 2 347 мест. На сферу общественного питания повлияли изменения в экономики России. В 2020 г. пандемия коронавируса и снижение валютного курса оказали влияние на динамику общественного питания в сторону ее понижения, так как введены дополнительные ограничительные меры для противодействия дальнейшему распространению инфекции. Поток посетителей ресторанов и кафе 0%. После окончания пандемии коронавируса «в живых» в российском общепите останется только фастфуд и другие дешевые форматы, а ресторанный бизнес исчезнет, такое мнение выразил вице-президент Федерации рестораторов и отельеров России С. Миронов.

Инвестиционным проектом предусматривается открытие итальянского ресторана в формате casual-dining. Планируется, что итальянский ресторан способен составить конкуренцию в сегменте ресторанного рынка в г. Челябинске. Планируется, что стратегия итальянского ресторана заключается в создании и продвижении узнаваемого бренда. Планируется, что итальянский ресторан будет посещать 406 чел./дн., 12 180 чел./мес., 146 160 чел./г. Средний чек итальянского ресторана (с учетом формата casual-dining) 1 100 руб.

Стоимость вместе с монтажом составит 1 397, 2 тыс. руб. (первоначальные инвестиции). Оборудование для реализации инвестиционного проекта открытия итальянского ресторана стоимостью 2 400 тыс. руб. (первоначальные инвестиции).

Наглядно график работ по открытию итальянского ресторана представлен на рисунке 2.13.

	10.12. 2020	31.12. 2020	Январь 2021	Февраль 2021	Март 2021	Апрель 2021	Май 2021	Июнь 2021	Июль 2021	Июль 2021	Август 2021
Выбор источника финансирования											
Оформление долгосрочного кредита											
Переговоры с поставщиками оборудования, мебели, посуды, продуктов и т.д.											
Ремонт											
Установка оборудования											
Подбор персонала											
Приобретение мебели, посуды и т.д.											
Приобретение продуктов											

Рисунок 2.13 – Диаграмма Ганта

Стоимость мебели для реализации инвестиционного проекта открытия итальянского ресторана 696,9 тыс. руб. (первоначальные инвестиции). Оборудование – амортизационные отчисления 288,4 тыс. руб. Мебель – амортизационные отчисления 99,5 тыс. руб. Всего амортизационные отчисления 387,9 тыс. руб. ежегодно. Для осуществления своей деятельности ресторану необходима посуда и столовые приборы, стоимость которых составляет 363,5 тыс. руб. На закуп продуктов для открытия требуется 8 038,8 тыс. руб. (первоначальные инвестиции).

Для успешного функционирования ресторана (из расчета 40 посадочных мест) потребуется штат 34 чел. Фонд оплаты труда и страховые взносы составят 13 166,4 тыс. руб./год.

Стоимость формы составляет 150 тыс. руб. Принимаем, что это и первоначальные инвестиции и ежегодные расходы (износ). На открытие затраты на рекламу составят 360 тыс. руб., в первый год реализации проекта 150 тыс. руб.; во второй и последующие 30 тыс. руб.

Для реализации проекта открытия итальянского ресторана необходимы первоначальные инвестиции в размере 13 406,4 тыс. руб.

Структура финансирования проекта открытия итальянского ресторана: собственные средства 25,4%, заемные 74,6%. Банковский кредит на 7 лет. Ежегодный платеж: 1 428,5 тыс. руб. основного долга и 1 128,8 тыс. руб. проценты по кредиту.

Представлено полное описание инвестиционного проекта открытия итальянского ресторана в г. Челябинске.

Выводы по разделу два

За рубежом быстро развивается отрасль общественного питания. Открываются предприятия быстрого обслуживания самых разнообразных типов. Для успешной работы они применяют быстрозамороженные готовые блюда и полуфабрикаты. Сложно давать прогноз ресторанного бизнеса за рубежом в связи с карантином из-за пандемии коронавируса. В настоящее время сфера ресторанного бизнеса за рубежом парализована.

Структура рынка общественного питания Российской Федерации в 2019 г. несколько отличалась от структуры рынка общественного питания за рубежом, так фаст-фуд России на 2,3% меньше, услуги кейтеринга на 4,5% выше, рестораны выше на 3,2%, а кафетерии, кофейни, пиццерии на 5,4% ниже, чем за рубежом. Рынок фастфуда стабильно растет уже несколько лет подряд, и сейчас доля этого сегмента составляет 47%. Кроме фастфуда растут кофейни и пекарни

(доля 8%), что также подтверждает гипотезу, что потребители хотят быстрый и недорогой перекус. В 2019 г. динамика оборота общественного питания Российской Федерации продолжала восстанавливаться, так темп прироста показателя составил 4,9% после 4,2% в 2018 г. В январе 2020 г. оборот общественного питания достигал 132,9 млрд. руб., увеличившись на 6,5% к соответствующему периоду предыдущего года. Динамика общественного питания (рестораны, кафе и бары) является важным индикатором кризисных тенденций в экономике страны. Рассмотрены тренды ресторанного бизнеса Российской Федерации в 2019 г. В 2020 г. пандемия коронавируса и снижение валютного курса оказали влияние на динамику общественного питания в сторону ее понижения, так как введены дополнительные ограничительные меры для противодействия дальнейшему распространению инфекции. Поток посетителей ресторанов и кафе 0%. После окончания пандемии коронавируса «в живых» в российском общепите останется только фастфуд и другие дешевые форматы, а ресторанный бизнес исчезнет, такое мнение выразил вице-президент Федерации рестораторов и отельеров России С. Миронов.

По состоянию на 01.01.2019 г. в г. Челябинске функционировало 12 40 предприятий общественного питания с общим количеством посадочных мест 83 839. Количество предприятий увеличилось на 65 ед., количество предприятий открытой сети на 67 ед. Количество посадочных мест увеличилось на 2 347 мест. На сферу общественного питания повлияли изменения в экономики России. Инвестиционным проектом предусматривается открытие итальянского ресторана в формате casual-dining. Планируется, что итальянский ресторан способен составить конкуренцию в сегменте ресторанного рынка в г. Челябинске. Планируется, что стратегия итальянского ресторана заключается в создании и продвижении узнаваемого бренда. Планируется, что итальянский ресторан будет посещать 406 чел./дн., 12 180 чел./мес., 146 160 чел./г. Средний чек итальянского ресторана (с учетом формата casual-dining) 1 100 руб. Стоимость вместе с монтажом составит 1 397, 2 тыс. руб. (первоначальные инвестиции).

Оборудование для реализации инвестиционного проекта открытия итальянского ресторана стоимостью 2 400 тыс. руб. (первоначальные инвестиции). Стоимость мебели для реализации инвестиционного проекта открытия итальянского ресторана 696,9 тыс. руб. (первоначальные инвестиции). Оборудование – амортизационные отчисления 288,4 тыс. руб. Мебель – амортизационные отчисления 99,5 тыс. руб. Всего амортизационные отчисления 387,9 тыс. руб. ежегодно. Для осуществления своей деятельности ресторану необходима посуда и столовые приборы, стоимость которых составляет 363,5 тыс. руб. На закуп продуктов для открытия требуется 8 038,8 тыс. руб. (первоначальные инвестиции). Для успешного функционирования ресторана (из расчета 40 посадочных мест) потребуется штат 34 чел. Фонд оплаты труда и страховые взносы составят 13 166, 4 тыс. руб./год. Стоимость формы составляет 150 тыс. руб. Принимаем, что это и первоначальные инвестиции и ежегодные расходы (износ). На открытие затраты на рекламу составят 360 тыс. руб., в первый год реализации проекта 150 тыс. руб.; во второй и последующие 30 тыс. руб. Для реализации проекта открытия итальянского ресторана необходимы первоначальные инвестиции в размере 13 406,4 тыс. руб. Структура финансирования проекта открытия итальянского ресторана: собственные средства 25,4%, заемные 74,6%. Банковский кредит на 7 лет. Ежегодный платеж: 1 428,5 тыс. руб. основного долга и 1 128,8 тыс. руб. проценты по кредиту. Представлено полное описание инвестиционного проекта открытия итальянского ресторана в г. Челябинске.

3 АНАЛИЗ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ПРОЕКТА

3.1 Оценка инвестиционной привлекательности проекта недисконтированным методом

Рассчитаем доходы и расходы проекта открытия итальянского ресторана в г. Челябинске.

В силу п. 8 п. 2 ст. 346.26 НК РФ ЕНВД можно применять при оказании услуг общественного питания через объекты организации общепита с площадью зала обслуживания посетителей не более 150 м² [3], в нашем случае (120 зал + 35 бар) 155 м², поэтому система налогообложения общая.

Допущения, принятые при расчете: коммунальные услуги рассчитываем в среднем на 1 м²; в «Прочее» входят непредвиденные расходы, хозяйственные нужды и так далее.

Площадь ресторана 300 м², общее налогообложение.

Доход ресторана в первый год реализации проекта 128 620,8 тыс. руб. (неполная загрузка), в третий и последующие годы 160 776 тыс. руб.

Итак, итальянский ресторан получит чистую прибыль уже в первый год реализации проекта, в сумме 813,5 тыс. руб.

Чистый доход нарастающим итогом составит 65 998,4 тыс. руб.

В случае правильного планирования движения денежных средств сальдо на конец периода является положительным в каждом расчетном периоде проекта. Отсутствие кассовых разрывов на всем периоде проекта является необходимым условием его реализации.

Сальдо cash-flow положительное (815,3 тыс. руб.) в третий год реализации проекта. Cash-flow нарастающим итогом 31 259,9 тыс. руб.

Срок окупаемости проекта 3 г.

Финансовый план доход и расходов представлен в таблице 3.1.

Отчет о движении денежных средств по проекту представлен в таблице 3.2.

Таблица 3.2 – Отчет cash-flow

Показатель	Инвестиции	1 г.	2 г.	3 г.	4 г.	5 г.	6 г.	7 г.
Сальдо входящее	0,0	0,0	-12 001,6	-7 446,1	815,3	8 144,3	15 473,2	22 802,2
Основная деятельность								
Приток	0,0	128 620,8	144 698,4	160 776,0	160 776,0	160 776,0	160 776,0	160 776,0
Отток	8 912,3	126 087,2	137 585,7	149 957,2	150 889,7	150 889,7	150 889,7	150 889,7
Сальдо	-8 912,3	2 533,6	7 112,7	10 818,8	9 886,3	9 886,3	9 886,3	9 886,3
Инвестиционная деятельность								
Приток	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Отток	4 494,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Сальдо	-4 494,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Финансовая деятельность								
Приток	13 406,4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Отток	0,0	1 128,8	2 557,3	2 557,3	2 557,3	2 557,3	2 557,3	1 428,5
Сальдо	13 406,4	-1 128,8	-2 557,3	-2 557,3	-2 557,3	-2 557,3	-2 557,3	-1 428,5
Сальдо денежных потоков	-13 406,4	1 404,8	4 555,4	8 261,5	7 329,0	7 329,0	7 329,0	8 457,8
Сальдо исходящее	-13 406,4	-12 001,6	-7 446,1	815,3	8 144,3	15 473,2	22 802,2	31 259,9

Динамика чистой прибыли проекта представлена на рисунке 3.1:

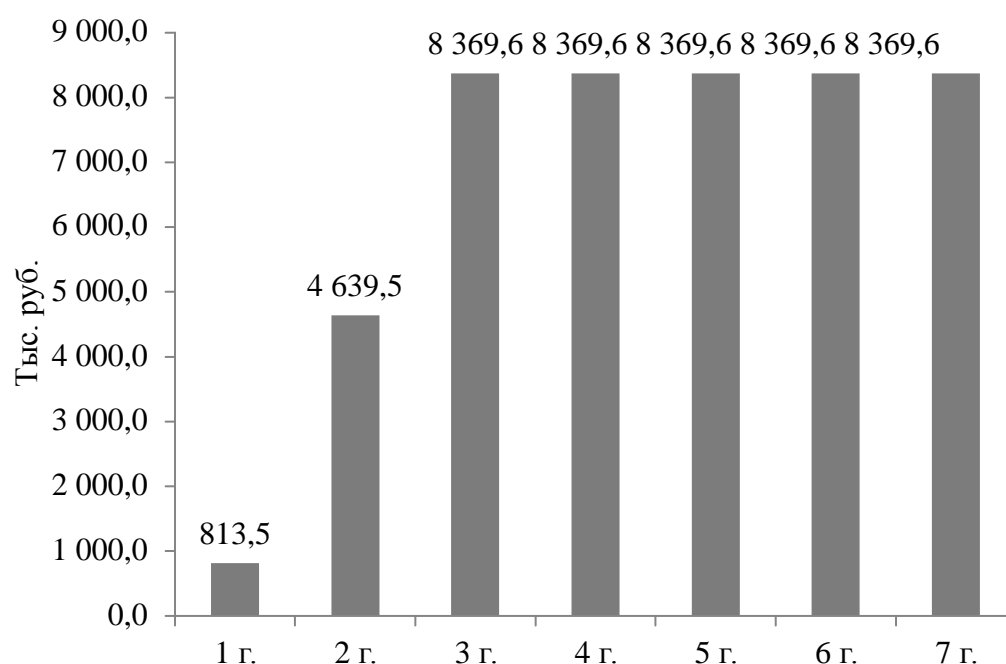


Рисунок 3.1 – Динамика чистой прибыли реализации проекта открытия итальянского ресторана

Динамика cash-flow нарастающим итогом представлена на рисунке 3.2:

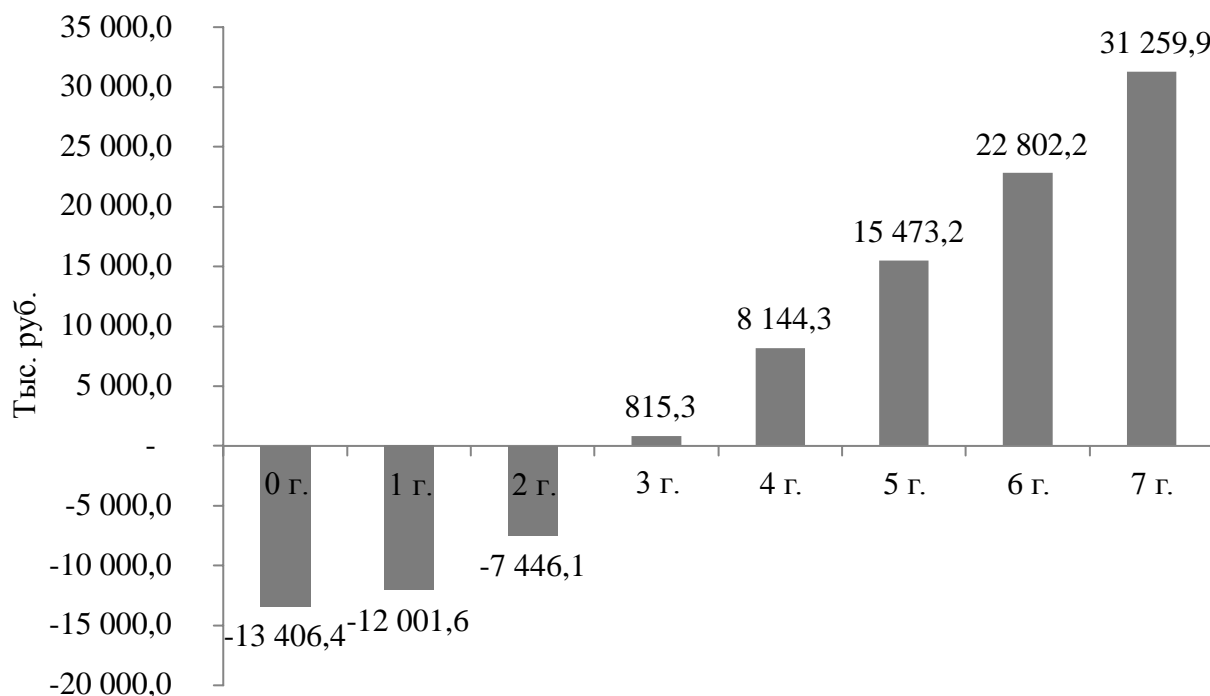


Рисунок 3.2 – Динамика cash-flow реализации проекта открытия итальянского ресторана

Таким образом, рассчитан финансовый план проекта. Доход ресторана в первый год реализации проекта 128 620,8 тыс. руб. (неполная загрузка), в третий и последующие годы 160 776 тыс. руб.

Итальянский ресторан получит чистую прибыль уже в первый год реализации проекта, в сумме 813,5 тыс. руб. Чистый доход нарастающим итогом составит 65 998,4 тыс. руб.

Сальдо cash-flow положительное (815,3 тыс. руб.) в третий год реализации проекта. Cash-flow нарастающим итогом 31 259,9 тыс. руб. Срок окупаемости проекта 3 г.

3.2 Оценка инвестиционной привлекательности проекта дисконтированным методом

Для расчета инвестиционной привлекательности проекта дисконтированным методом необходимо определить ставку дисконтирования.

Расчет ставки дисконтирования (r) (формула 1):

$$r = R_f + \beta_i (R_m - R_f), \quad (3.1)$$

где R_f – безрисковая ставка доходности;

R_m – доходность эффективного рыночного портфеля;

β_i – коэффициент чувствительности доходности актива к изменениям рыночной доходности [64];

R_m – мера рыночного риска [40, с. 178].

$$R = 5,5 + 1,5 \cdot (15 - 5,5) = 19,75 \approx 20\%$$

ЧДД > 0. Во второй год реализации проекта открытия итальянского ресторана ЧДД=847,4 тыс. руб.

Расчет ЧДД и ЧТС проекта целесообразно представить в табличной форме в таблице 3.3.

Таблица 3.3 – Расчет ЧДД и ЧТС проекта итальянского ресторана

Год	Доход	Затраты	r	Дисконтированный доход	Дисконтированные затраты	ЧДД	ЧТС
0		13 406,4	1	-	13 406,4	-13 406,4	-13 406,4
1	128 620,8	127 603,9	0,833 33	107 183,6	106 336,2	847,4	-12 559,0
2	144 698,4	138 899,0	0,694 44	100 484,4	96 457,0	4 027,3	-8 531,7
3	160 776,0	150 314,1	0,578 70	93 041,1	86 986,8	6 054,3	-2 477,3
4	160 776,0	150 314,1	0,482 25	77 534,2	72 489,0	5 045,3	2 567,9
5	160 776,0	150 314,1	0,401 88	64 612,7	60 408,2	4 204,4	6 772,3
6	160 776,0	150 314,1	0,334 90	53 843,9	50 340,2	3 503,7	10 276,0
7	160 776,0	150 314,1	0,279 08	44 869,9	41 950,2	2 919,7	13 195,8
Итого	1 077 199,2	1 018 073,4		541 569,7	514 967,5	26 602,2	

Динамика ЧДД и ЧТС проекта показана на рисунке 3.3.

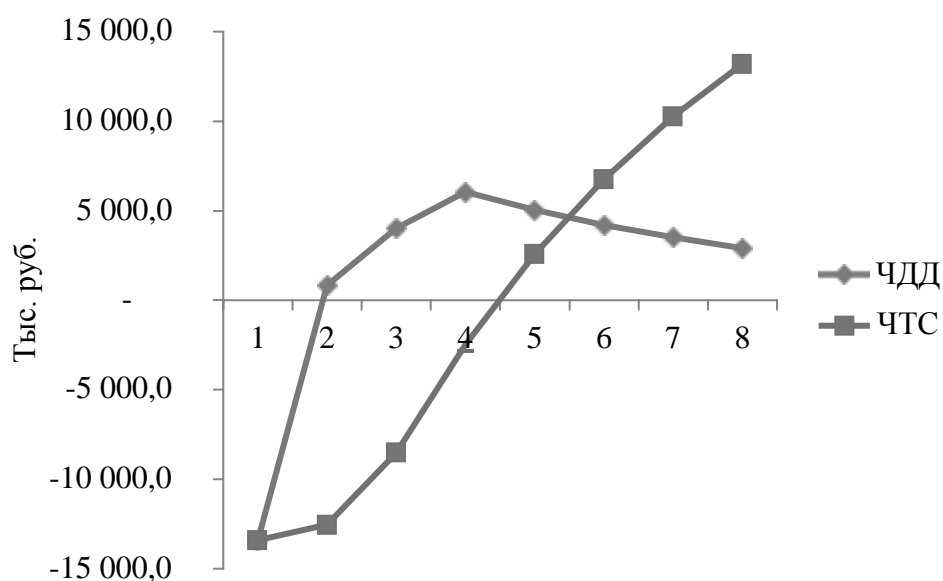


Рисунок 3.3 – Динамика ЧДД и ЧТС проекта открытия итальянского ресторана

ЧТС > 0. 2 567,9 тыс. руб. в четвертый год реализации проекта.

Дисконтированный доход проекта итальянского ресторана 541 569,7 тыс. руб.

Дисконтированные расходы проекта 514 967,5 тыс. руб.

NPV проекта 26 602,2 тыс. руб.

ЧТС в седьмой год реализации проекта 13 195,8 тыс. руб.

Оценим эффективность проекта (дисконтированным методом).

$NPV = 26\,602,2$ тыс. руб.

$NPV > 0$, проект открытия итальянского ресторана эффективен.

Индекс доходности проекта открытия итальянского ресторана.

$541\,569,7 / 514\,967,5 = 1,052$ руб./руб.

$ИД > 1$, проект открытия итальянского ресторана эффективен.

Рентабельность инвестиционного проекта открытия итальянского ресторана

$1,052 \cdot 100 - 100 = 5,2\%$

Дисконтированный срок окупаемости (по графику) 4 года.

Следовательно, инвестиционный проект открытия итальянского ресторана, обоснован, экономически выгоден и целесообразен.

Таким образом, ставка дисконтирования 20%. ЧДД > 0 . Во второй год реализации проекта открытия итальянского ресторана ЧДД=847,4 тыс. руб. Дисконтированный доход проекта итальянского ресторана 541 569,7 тыс. руб. Дисконтированные расходы проекта 514 967,5 тыс. руб.

NPV проекта 26 602,2 тыс. руб. $NPV > 0$, проект открытия итальянского ресторана эффективен. ЧТС > 0 . 2 567,9 тыс. руб. в четвертый год реализации проекта. ЧТС в седьмой год реализации проекта 13 195,8 тыс. руб.

Индекс доходности проекта открытия итальянского ресторана 1,052 руб./руб.

$ИД > 1$, проект открытия итальянского ресторана эффективен.

Рентабельность инвестиционного проекта открытия итальянского ресторана 5,2%. Дисконтированный срок окупаемости (по графику) 4 года.

Инвестиционный проект открытия итальянского ресторана, обоснован, экономически выгоден и целесообразен.

3.3 Анализ инвестиционной привлекательности проекта с учетом рисков

Точка безубыточности показывает такое значение выручки, при котором предприятие не несет убытков, но и не имеет прибыли.

Расчет точки безубыточности производится по объему продаж в целом, в денежном выражении (для первого года).

Для расчета точки безубыточности разделим затраты первого года в таблице 3.4.

Таблица 3.4 – Переменные и постоянные затраты 1 года реализации проекта итальянского ресторана

Показатель	Сумма, руб.	Вид затрат
Продукты	90 034,6	Переменная
Премия, страховые взносы	1 286,2	Переменная
Итого	91 320,8	Переменная
Фонд заработной платы, страховые взносы	13 166,4	Постоянная
Коммунальные услуги	18 000,0	Постоянная
Форма персонала	150,0	Постоянная
Реклама	150,0	Постоянная
Амортизация	387,9	Постоянная
Проценты по кредиту	1 128,8	Постоянная
Услуги (охрана, уборка)	1 800,0	Постоянная
Прочее	1 500,0	Постоянная
Прибыль до налогообложения	1 016,9	Постоянная
Итого	36 283,1	Постоянная

Расчет точки безубыточности в денежном выражении (формула 2):

$$BEP = \frac{TFC}{TR - TVC} \quad (3.2)$$

где TR – выручка;

TFC – постоянные расходы;

TVC – переменные расходы [44, с. 73].

$$BEP = (128 620,8 \cdot 36 283,1) / (128 620,8 - 91 320,8) = 125 114,2 \text{ тыс. руб.}$$

Запас финансовой прочности показывает, насколько можно снизить плановый объем продаж до безубыточного состояния (формула 3) [44,с. 74]:

$$\text{ЗФП} = \frac{I''\%ВЕР}{I''}, \quad (3.3)$$

$$\text{ЗФП} = (128\,620,8 - 125\,114,2) / 128\,620,8 = 0,027 \text{ или } 2,7\%$$

У проекта низкий уровень запаса финансовой прочности.

Оценку рисков инвестиционного проекта проведем с помощью метода «Анализ чувствительности».

Анализ чувствительности инвестиционного проекта проводится для того, чтобы учесть и спрогнозировать влияния изменений различных первоначальных параметров: инвестиционных затрат, притока денежных средств, уровня реинвестиций (средств, полученных в виде доходов по инвестициям и вновь направленных на инвестирование тех же объектов).

Целями проведения этого анализа является оценка степени влияния изменения каждого (или нескольких сразу) из входных параметров, чтобы предусмотреть наилучшее развитие ситуации в проекте.

Для анализа чувствительности выбираем показатель эффективности инвестиций, NPV, равный 26 602,2 тыс. руб.

Значимыми факторами риска является изменение суммы среднего чека, следовательно, Q (сумма продаж) и повышение цены на продукты и коммунальные услуги, следовательно, С (затраты).

Принимаем допущение.

Нижнее значение – снижение на 10%.

Верхнее – увеличение на 10%.

Рассчитаем NPV при изменении каждого из выбранных факторов.

Рассчитаем NPV при изменении каждого из факторов в таблице 3.5.

Таблица 3.5 – Расчет NPV при изменении каждого из факторов

Влияние фактора	Дисконтированный доход	Дисконтированные затраты	NPV
Q			
↓ на 10%	487 412,7	514 967,5	-27 554,8
↑ на 10%	595 726,6	514 967,5	80 759,1
C			
↓ на 10%	541 569,7	463 470,8	78 098,9
↑ на 10%	541 569,7	566 464,3	-24 894,6

В таблице 3.6 покажем изменение NPV в зависимости от конкретного фактора.

Таблица 3.6 – Изменение NPV в зависимости от конкретного фактора

Изменение фактора	↓ на 10%	0%	↑ на 10%
NPV (Q)	-27 554,8	26 602,2	80 759,1
NPV (C)	78 098,9	26 602,2	-24 894,6

Представим NPV при изменении каждого из выбранных факторов на графике.

Построим график чувствительности на основе полученных данных (рисунок) 3.4.

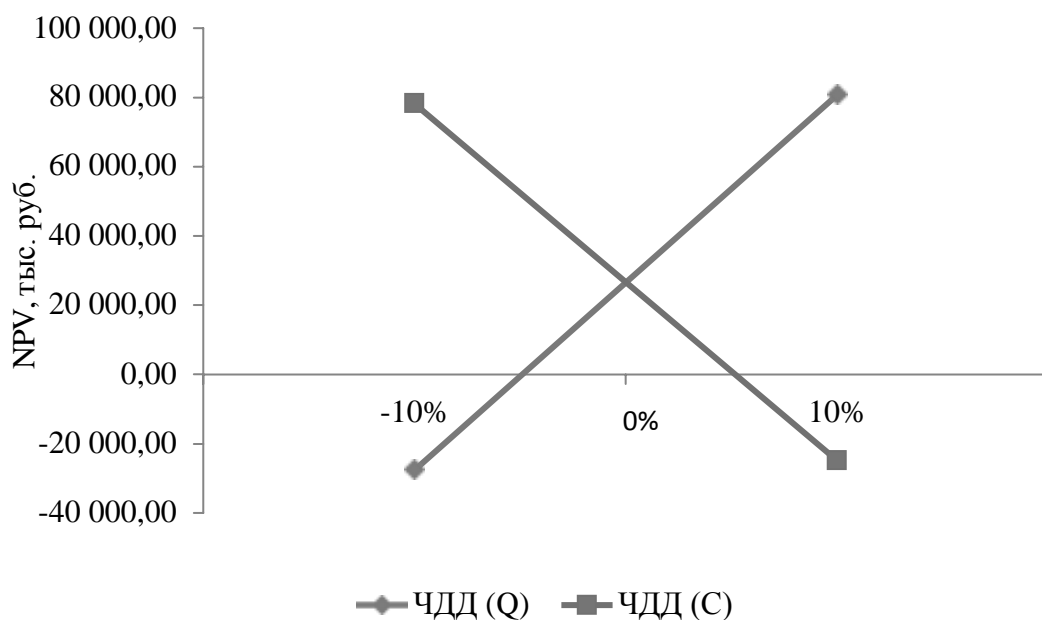


Рисунок 3.4 – Чувствительность проекта открытия итальянского ресторана к факторам Q, C

Анализ чувствительности показал.

При снижении среднего чека на 10% NPV снижается до 27 554,8 тыс. руб., при увеличении чека на 10%, NPV увеличивается до 80 759,1 тыс. руб.

При снижении затрат на 10% NPV увеличивается до 78 098,9 тыс. руб., при увеличении затрат на 10%, NPV снижается до 24 894,6 тыс. руб.

Следовательно, исходя из полученных данных, можно сделать вывод о том, что зависимость значения NPV практически равнозначна, что от суммы среднего чека, что от затрат ресторана, но больший эффект имеет изменения суммы среднего чека.

Следовательно, необходимы меры по увеличению объемов продаж – увеличение среднего чека, продажа сопутствующих услуг, например, пицца на вынос, тирамису на заказ и так далее.

У инвестиционного проекта имеется некоторая неоднозначность, неопределенность развития в будущем.

Перечень рисков при реализации проекта открытия итальянского ресторана, которые нами определены, как основные представлен на рисунке 3.5:

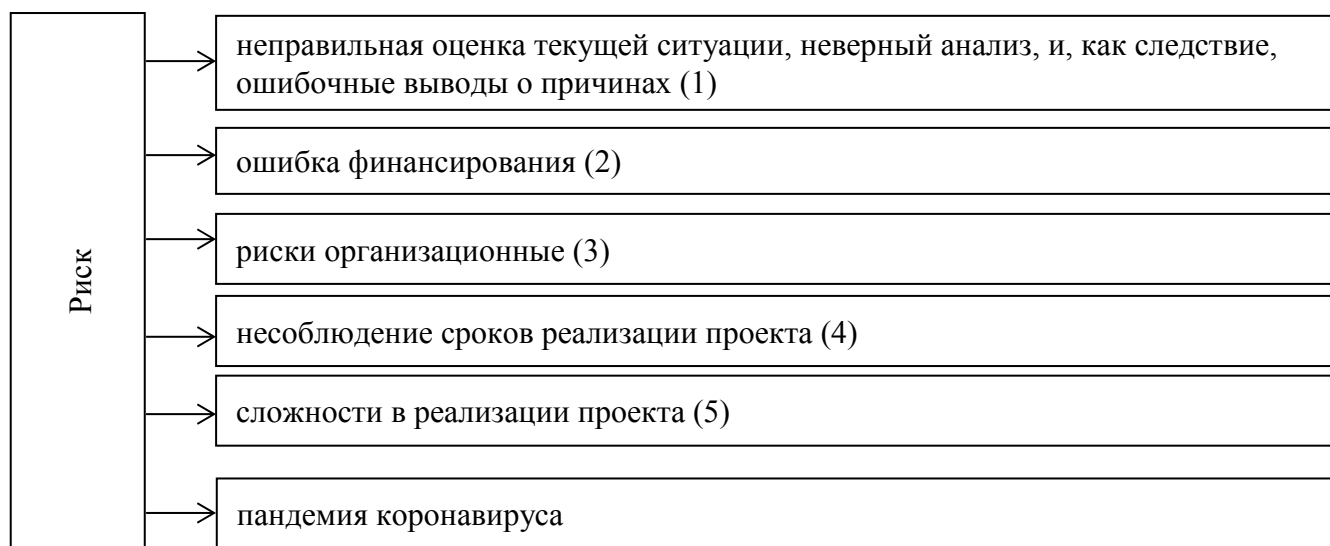


Рисунок 3.5 – Перечень рисков при реализации проекта открытия итальянского ресторана

Карта рисков проекта открытия итальянского ресторана представлена на рисунке 3.6.

Вероятность	Высокая			
	Средняя		3	1
	Низкая	5	4	2
		Низкая	Средняя	Высокая
	Значимость			

Рисунок 3.6 – Карта рисков проекта открытия итальянского ресторана

Самым значимым риском является неправильная оценка текущей ситуации, а также, что расходы могут быть значительно выше планируемых, может не оказаться достаточно собственных денежных средств для финансирования проекта.

Меры по предотвращению рисков представим в таблице 3.7.

Таблица 3.7 – Меры по предотвращению рисков проекта открытия итальянского ресторана

Риск	Меры по предотвращению риска
Неправильная оценка текущей ситуации	Оценка должна быть экономически эффективной
Расходы не окупятся, расходы могут быть значительно выше планируемых, недостаточно собственных денежных средств для финансирования проекта	Постоянный контроль процесса и ежедневный мониторинг результатов на этапах внедрения и реализации проекта с целью выявления отклонений от плана, выявление их причин и своевременное принятие необходимых мер
Пандемия коронавируса (риск закрытия ресторана и небольшое количество клиентов)	Приготовление блюд на вынос, сокращение штата персонала, уменьшение площади ресторана

Определены основные риски проекта, предложены меры их предотвращения и минимизации.

Таким образом, точка безубыточности в денежном выражении 125 114,2 тыс. руб. У проекта низкий уровень запаса финансовой прочности – 2,7% .

Оценка рисков инвестиционного проекта проведена помощью метода «Анализ чувствительности». Для анализа чувствительности выбираем показатель

эффективности инвестиций, NPV, равный 26 602,2 тыс. руб. Значимыми факторами риска является изменение суммы среднего чека, следовательно, Q (сумма продаж) и повышение цены на продукты и коммунальные услуги, следовательно, С (затраты).

Анализ чувствительности показал. При снижении среднего чека на 10% NPV снижается до 27 554,8 тыс. руб., при увеличении чека на 10%, NPV увеличивается до 80 759,1 тыс. руб. При снижении затрат на 10% NPV увеличивается до 78 098,9 тыс. руб., при увеличении затрат на 10%, NPV снижается до 24 894,6 тыс. руб. Следовательно, исходя из полученных данных, можно сделать вывод о том, что зависимость значения NPV практически равнозначна, что от суммы среднего чека, что от затрат ресторана, но больший эффект имеет изменения суммы среднего чека.

Следовательно, необходимы меры по увеличению объемов продаж – увеличение среднего чека, продажа сопутствующих услуг, например, пицца на вынос, тирамису на заказ и так далее.

Определены основные риски проекта, предложены меры их предотвращения и минимизации.

Выводы по разделу три

Рассчитан финансовый план проекта. Доход ресторана в первый год реализации проекта 128 620,8 тыс. руб. (неполная загрузка), в третий и последующие годы 160 776 тыс. руб. Итальянский ресторан получит чистую прибыль уже в первый год реализации проекта, в сумме 813,5 тыс. руб. Чистый доход нарастающим итогом составит 65 998,4 тыс. руб. Сальдо cash-flow положительное (815,3 тыс. руб.) в третий год реализации проекта. Cash-flow нарастающим итогом 31 259,9 тыс. руб. Срок окупаемости проекта 3 года.

Ставка дисконтирования 20%. ЧДД > 0. Во второй год реализации проекта открытия итальянского ресторана ЧДД=847,4 тыс. руб. Дисконтированный доход проекта итальянского ресторана 541 569,7 тыс. руб. Дисконтированные расходы

проекта 514 967,5 тыс. руб. NPV проекта 26 602,2 тыс. руб. $NPV > 0$, проект открытия итальянского ресторана эффективен. ЧТС > 0 . 2 567,9 тыс. руб. в четвертый год реализации проекта. ЧТС в седьмой год реализации проекта 13 195,8 тыс. руб. Индекс доходности проекта открытия итальянского ресторана 1,052 руб./руб. $ID > 1$, проект открытия итальянского ресторана эффективен. Рентабельность инвестиционного проекта открытия итальянского ресторана 5,2%. Дисконтированный срок окупаемости (по графику) 4 года. Инвестиционный проект открытия итальянского ресторана, обоснован, экономически выгоден и целесообразен.

Точка безубыточности в денежном выражении 125 114,2 тыс. руб. У проекта низкий уровень запаса финансовой прочности – 2,7%. Оценка рисков инвестиционного проекта проведена помощью метода «Анализ чувствительности». Для анализа чувствительности выбираем показатель эффективности инвестиций, NPV, равный 26 602,2 тыс. руб. Значимыми факторами риска является изменение суммы среднего чека, следовательно, Q (сумма продаж) и повышение цены на продукты и коммунальные услуги, следовательно, С (затраты). Анализ чувствительности показал. При снижении среднего чека на 10% NPV снижается до 27 554,8 тыс. руб., при увеличении чека на 10%, NPV увеличивается до 80 759,1 тыс. руб. При снижении затрат на 10% NPV увеличивается до 78 098,9 тыс. руб., при увеличении затрат на 10%, NPV снижается до 24 894,6 тыс. руб. Следовательно, исходя из полученных данных, можно сделать вывод о том, что зависимость значения NPV практически равнозначна, что от суммы среднего чека, что от затрат ресторана, но больший эффект имеет изменения суммы среднего чека. Следовательно, необходимы меры по увеличению объемов продаж – увеличение среднего чека, продажа сопутствующих услуг, например, пицца на вынос, тирамису на заказ и так далее. Определены основные риски проекта, предложены меры их предотвращения и минимизации.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Достигнута цель выпускной квалификационной работы. Решены все поставленные задачи.

За рубежом быстро развивается отрасль общественного питания. Открываются предприятия быстрого обслуживания самых разнообразных типов. Для успешной работы они применяют быстрозамороженные готовые блюда и полуфабрикаты. Сложно давать прогноз ресторанного бизнеса за рубежом в связи с карантином из-за пандемии коронавируса. В настоящее время сфера ресторанного бизнеса за рубежом парализована.

Структура рынка общественного питания Российской Федерации в 2019 г. несколько отличалась от структуры рынка общественного питания за рубежом, так фаст-фуд России на 2,3% меньше, услуги кейтеринга на 4,5% выше, рестораны выше на 3,2%, а кафетерии, кофейни, пиццерии на 5,4% ниже, чем за рубежом. Рынок фастфуда стабильно растет уже несколько лет подряд, и сейчас доля этого сегмента составляет 47%. Кроме фастфуда растут кофейни и пекарни (доля 8%), что также подтверждает гипотезу, что потребители хотят быстрый и недорогой перекус. В 2019 г. динамика оборота общественного питания Российской Федерации продолжила восстанавливаться, так темп прироста показателя составил 4,9% после 4,2% в 2018 г. В январе 2020 г. оборот общественного питания достигал 132,9 млрд. руб., увеличившись на 6,5% к соответствующему периоду предыдущего года. Динамика общественного питания (рестораны, кафе и бары) является важным индикатором кризисных тенденций в экономике страны. Рассмотрены тренды ресторанного бизнеса Российской Федерации в 2019 г. В 2020 г. пандемия коронавируса и снижение валютного курса оказали влияние на динамику общественного питания в сторону ее понижения, так как введены дополнительные ограничительные меры для противодействия дальнейшему распространению инфекции. Поток посетителей ресторанов и кафе 0%. После окончания пандемии коронавируса «в живых» в российском общепите останется только фастфуд и другие дешевые форматы, а

ресторанный бизнес исчезнет, такое мнение выразил вице-президент Федерации рестораторов и отельеров России С. Миронов.

По состоянию на 01.01.2019 г. в г. Челябинске функционировало 1 240 предприятий общественного питания с общим количеством посадочных мест 83 839. Количество предприятий увеличилось на 65 ед., количество предприятий открытой сети на 67 ед. Количество посадочных мест увеличилось на 2 347 мест. На сферу общественного питания повлияли изменения в экономики России. Инвестиционным проектом предусматривается открытие итальянского ресторана в формате casual-dining. Планируется, что итальянский ресторан способен составить конкуренцию в сегменте ресторанного рынка в г. Челябинске. Планируется, что стратегия итальянского ресторана заключается в создании и продвижении узнаваемого бренда. Планируется, что итальянский ресторан будет посещать 406 чел./дн., 12 180 чел./мес., 146 160 чел./г. Средний чек итальянского ресторана (с учетом формата casual-dining) 1 100 руб. Стоимость вместе с монтажом составит 1 397, 2 тыс. руб. (первоначальные инвестиции). Оборудование для реализации инвестиционного проекта открытия итальянского ресторана стоимостью 2 400 тыс. руб. (первоначальные инвестиции). Стоимость мебели для реализации инвестиционного проекта открытия итальянского ресторана 696,9 тыс. руб. (первоначальные инвестиции). Оборудование – амортизационные отчисления 288,4 тыс. руб. Мебель – амортизационные отчисления 99,5 тыс. руб. Всего амортизационные отчисления 387,9 тыс. руб. ежегодно. Для осуществления своей деятельности ресторану необходима посуда и столовые приборы, стоимость которых составляет 363,5 тыс. руб. На закуп продуктов для открытия требуется 8 038,8 тыс. руб. (первоначальные инвестиции). Для успешного функционирования ресторана (из расчета 40 посадочных мест) потребуется штат 34 чел. Фонд оплаты труда и страховые взносы составят 13 166, 4 тыс. руб./год. Стоимость формы составляет 150 тыс. руб. Принимаем, что это и первоначальные инвестиции и ежегодные расходы (износ). На открытие затраты на рекламу составят 360 тыс. руб., в первый год

реализации проекта 150 тыс. руб.; во второй и последующие 30 тыс. руб. Для реализации проекта открытия итальянского ресторана необходимы первоначальные инвестиции в размере 13 406,4 тыс. руб. Структура финансирования проекта открытия итальянского ресторана: собственные средства 25,4%, заемные 74,6%. Банковский кредит на 7 лет. Ежегодный платеж: 1 428,5 тыс. руб. основного долга и 1 128,8 тыс. руб. проценты по кредиту. Представлено полное описание инвестиционного проекта открытия итальянского ресторана в г. Челябинске.

Рассчитан финансовый план проекта. Доход ресторана в первый год реализации проекта 128 620,8 тыс. руб. (неполная загрузка), в третий и последующие годы 160 776 тыс. руб. Итальянский ресторан получит чистую прибыль уже в первый год реализации проекта, в сумме 813,5 тыс. руб. Чистый доход нарастающим итогом составит 65 998,4 тыс. руб. Сальдо cash-flow положительное (815,3 тыс. руб.) в третий год реализации проекта. Cash-flow нарастающим итогом 31 259,9 тыс. руб. Срок окупаемости проекта 3 года.

Ставка дисконтирования 20%. ЧДД > 0. Во второй год реализации проекта открытия итальянского ресторана ЧДД=847,4 тыс. руб. Дисконтированный доход проекта итальянского ресторана 541 569,7 тыс. руб. Дисконтированные расходы проекта 514 967,5 тыс. руб. NPV проекта 26 602,2 тыс. руб. NPV > 0, проект открытия итальянского ресторана эффективен. ЧТС > 0. 2 567,9 тыс. руб. в четвертый год реализации проекта. ЧТС в седьмой год реализации проекта 13 195,8 тыс. руб. Индекс доходности проекта открытия итальянского ресторана 1,052 руб./руб. ИД > 1, проект открытия итальянского ресторана эффективен. Рентабельность инвестиционного проекта открытия итальянского ресторана 5,2%. Дисконтированный срок окупаемости (по графику) 4 года. Инвестиционный проект открытия итальянского ресторана, обоснован, экономически выгоден и целесообразен.

Точка безубыточности в денежном выражении 125 114,2 тыс. руб. У проекта низкий уровень запаса финансовой прочности – 2,7% . Оценка рисков

инвестиционного проекта проведена помощью метода «Анализ чувствительности». Для анализа чувствительности выбираем показатель эффективности инвестиций, NPV, равный 26 602,2 тыс. руб. Значимыми факторами риска является изменение суммы среднего чека, следовательно, Q (сумма продаж) и повышение цены на продукты и коммунальные услуги, следовательно, С (затраты). Анализ чувствительности показал. При снижении среднего чека на 10% NPV снижается до 27 554,8 тыс. руб., при увеличении чека на 10%, NPV увеличивается до 80 759,1тыс. руб. При снижении затрат на 10% NPV увеличивается до 78 098,9 тыс. руб., при увеличении затрат на 10%, NPV снижается до 24 894,6 тыс. руб. Следовательно, исходя из полученных данных, можно сделать вывод о том, что зависимость значения NPV практически равнозначна, что от суммы среднего чека, что от затрат ресторана, но больший эффект имеет изменения суммы среднего чека. Следовательно, необходимы меры по увеличению объемов продаж – увеличение среднего чека, продажа сопутствующих услуг, например, пицца на вынос, тирамису на заказ и так далее.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (ред. от 21.07.2014) [Электронный ресурс] // http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28399. (Дата обращения 15.05.2020г.).

2. Гражданский кодекс Российской Федерации от 30.11.1994 г. № 51-ФЗ (ред. от 12.11.2019) [Электронный ресурс] // http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142. (Дата обращения 15.05.2020г.).

3. Налоговый кодекс Российской Федерации от 05.08.200 № 117-ФЗ (ред. от 24.04.2020г.) [Электронный ресурс] // http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28165. (Дата обращения 15.05.20г.)

4. Федеральный закон от 25.02.1999 г. № 39-ФЗ (ред. 03.08.2019 г.) «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» [Электронный ресурс] // http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_22142. (Дата обращения 15.05.2020г.).

5. Баранова, Т.А. Организация общественного питания: учебник / Т.А. Баранова. – М.: Росагропромиздат, 2019. – 369 с.

6. Башев, Г.Л., Фомин А.И. Маркетинг-менеджмент в системе общественного питания: учебник / Г.Л. Башев, А.И. Фомин. – С-Пб.: СПбГУЭФ, 2018. – 257 с.

7. Беренс, В. Руководство по подготовке промышленных технико-экономических исследований. Руководство по оценке эффективности инвестиций (методика ЮНИДО): учебник / В. Беренс, П.М. Хавранек. – М.: ИНФРА-М, 2016. – 614 с.

8. Богатин, Ю.В. Экономическая оценка эффективности работы предприятия: учебник / Ю.В. Богатин. – М.: ИНФРА-М, 2018. – 221 с.

9. Бочаров, В.В. Инвестиционный менеджмент: учебник / В.В. Бочаров. – СПб: Питер, 2018. – 362 с.

10. Бромвич, М. Анализ экономической эффективности капиталовложений: учебник / М. Бромвич. – М.: ИНФРА-М, 2017. – 437 с.

11. Бюллетень о текущих тенденциях российской экономики // Аналитический центр при Правительстве Российской Федерации. – 2019. – № 3. – С.4-8
12. Васильева, Л.С. Финансовый анализ: учебник / Л.С. Васильева, М.В. Петровская. – М.: КНОРУС, 2019. – 546 с.
13. Васильева, О.Н. Разработка инвестиционного проекта на предприятии / О.Н. Васильева // Молодой ученый. – 2019. – № 89. – С. 553-557.
14. Веретенникова, О. Б. Оценка эффективности инвестиционного проекта / О.Б. Веретенникова // Управленец. – 2018. – № 12. – С. 53–56.
15. Виленский, П.Л. Оценка эффективности инвестиционных проектов. Теория и практика: учебник / П.Л. Виленский, В.Н. Лившиц, С.А. Смоляк. – М.: Проспект, 2017. – 387 с.
16. Волкова, И.В. Гостиничное и ресторанное дело, туризм: учебник / И.В. Волкова. – С-Пб.: Питер, 2017. – 285 с.
17. Джанджугазова, Е.А. Маркетинг в индустрии гостеприимства: учебник / Е.А. Джанджугазова. – М.: Проспект, 2018. – 229 с.
18. Державцев, М.А. Анализ показателей эффективности инвестиционного проекта / М. А. Державцев // Молодой ученый. – 2018. – № 140. – С. 238-241.
19. Джеймс, Д., Болдуин Д. Управление рестораном: учебник / Д. Джеймс, Д. Болдуин. – М.: Проспект, 2018. – 398 с.
20. Ендовицкий, Д.А. Комплексный анализ и контроль инвестиционной деятельности. Методология и практика: учебник / Д.А. Ендовицкий. – М.: Финансы и статистика, 2018. – 412 с.
21. Ефимов, С.Л. Ресторанный бизнес: технология: учебник / С.Л. Ефимов, Л.С. Кучер. – М.: Росконсульт, 2019. – 516 с.
22. Ефремов, В.С. Стратегическое планирование: учебник / В.С. Ефремов. – М.: Финпресс, 2019. – 241 с.
23. Жабина, С.Б. Маркетинг общественного питания: учебник / С.Б. Жабина. – М.: Академия, 2017. – 519 с.

24. Завлин, П.Н. Основы инновационного менеджмента: учебник / П.Н. Завлин. – М.: Экономика, 2018. – 295 с.
25. Завлин, П.Н. Оценка эффективности инноваций: учебник / П.Н. Завлин. – С-Пб.: Бизнес-пресса, 2019. – 246 с.
26. Емельянов, С.В. Инвестиционный анализ: проблемы. Оценка эффективности: учебник / С.В. Емельянов. – М.: ИНФРА-М, 2018. – 268 с.
27. Ефимова, О.П. Экономика ресторанов: учебник / О.П. Ефимова. – М.: Деловая литература, 2018. – 261 с.
28. Кабушкин, Н.И. Менеджмент гостиниц и ресторанов: учебник / Н.И. Кабушкин. – М.: Дашков и Ко, 2017. – 206 с.
29. Казакова, Т.И. Зарубежный опыт работы организаций общественного питания / Т.И. Казакова // УДК. – 2019. – № 7. – С. 1-6.
30. Коган, И.Г. Анализ инвестиционной деятельности предприятий / И.Г. Коган // Экономика. – 2018. – № 7. – С. 11-15.
31. Колесников, М. Инвестиционные проекты: определение, жизненный цикл, оценка эффективности / М. Колесников // Проблемы теории и практики управления. – 2018. – № 2. – С.68–76.
32. Кучер, Л.С. Ресторанный бизнес: учебник / Л.С. Кучер. – М.: Росконсульт, 2017. – 246 с.
33. Кучер Л.С. Организация обслуживания общественного питания: учебник / Л.С. Кучер, Л.М. Шкуратова. – М.: Деловая литература, 2018. – 541 с.
34. Лахметкина, Н.И. Инвестиционная стратегия: учебник / Н.И. Лахметкина. – М.: Кнорус, 2017. – 323 с.
35. Левченко, А.В. Оценка эффективности инвестиционных проектов / А.В. Левченко // Молодой ученый. – 2018. – № 204. – С. 343-346.
36. Лимитовский, М.А. Основы оценки инвестиционных и финансовых решений: учебник / М.А. Лимитовский. – М.: ДеКА, 2019. – 159 с.
37. Маленков, Ю.А. Новые методы инвестиционного менеджмента: учебник / Ю.А. Маленков. – С-Пб.: Бизнес-пресса, 2018. – 206 с.

38. Маренков, Н.Л. Основы управления инвестициями: учебник / Н.Л. Маренков. – М.: Едиториал УРСС, 2018. – 294 с.
39. Милл, Р.К. Управление рестораном: учебник / Р.К. Милл. – М.: ЮНИТИ, 2017. – 403 с.
40. Нардин, Д.С. Определение ставки дисконтирования при оценке эффективности инвестиционного проекта / Д.С. Нардин, Н.А. Крыгина // Молодой ученый. – 2018. – № 26. – С. 178-181.
41. Непомнящий, Е.Г. Инвестиционное проектирование: учебник / Е.Г. Непомнящий. – Таганрог: ТРТУ, 2018. – 312 с.
42. Печатнова, А.П. Методы оценки инвестиционных проектов / А.П. Печатнова // Молодой ученый. – 2019. – № 76. – С. 316-319.
43. Подшиваленко, Г.П. Инвестиционная деятельность: учебник / Г.П. Подшиваленко, Н.В. Кисилева. – М.: Кнорус, 2019. – 364 с.
44. Разгулин, А. Оценка эффективности инвестиционных проектов / А. Разгулин // Проблемы теории и практики управления. – 2018. – № 5. – С. 73–78.
45. Редькина, П. А. Особенности инвестиционного проекта / П. А. Редькина // Молодой ученый. – 2018. – № 48 (234). – С. 416-419.
46. Саманов, А.А. Методы управления инвестициями и их привлекательностью / А.А. Саманов, М.С. Сайткамоллов // Молодой ученый. – 2017. – № 13. – С. 48-50.
47. Свешникова, Т.В. Факторы, влияющие на уровень инвестиционных рисков / Т.В. Свешникова // Наука. – 2019. – № 6. – С.85–88.
48. Свиридова, С.В. Особенности инвестиционной деятельности / С.В. Свиридова, О.С. Сычева // Экономинфо. – 2017. – № 6. – С. 32-35.
49. Серов, В.М. Инвестиционный менеджмент: учебник / В.М. Серов. – М.: ИНФРА-М, 2018. – 322 с.
50. Солдатенков, Д.В. Современный ресторан: новые форматы: учебник / Д.В. Солдатенков. – М.: Ресторанные ведомости, 2017. – 149 с.

51. Староверова, Г.С. Экономическая оценка инвестиций: учеб. пособие / Г.С. Староверова. – М.: ИНФРА-М, 2019. – 424 с.
52. Файншмитд, Е. Оценка эффективности инвестиционного проекта: учебник / Е. Файншмитд. – М.: Проспект, 2019. – 281 с.
53. Хижина, М.А. Анализ показателей эффективности инвестиционных проектов / М.А. Хижина // Проблемы современной экономики. – 2020. – № 2. – С. 53-56.
54. Хрусталева, Е.Ю. Финансовая аналитика: проблемы и решения: Методология оценки стоимости инвестиционного ресурса / Е.Ю Хрусталева, М.И. Елизарова // Экономинфо. – 2019. – № 15. – С.2-10.
55. Чиненова, М.В. Инвестиции: учебник / М.В. Чиненова. – М.: КНОРУС, 2019. – 252 с.
56. Чиркунов, К. Инвестиционный проект: экономическое обоснование / К. Чиркунов // Проблемы теории и практики управления. – 2019. – № 4. – С.78–91.
57. Шумский, А.Д. Методы оценки инвестиционного проекта / А. Д. Шумский // Молодой ученый. – 2017. – 156. – С. 302-304.
58. Бизнес-план открытия ресторана. С чего начать [Электронный ресурс] // <https://xn--90agcbhfc2bzb9j.xn--p1ai/biznes-plan-restorana-s-raschetami>. (Дата обращения 15.05.2020г.).
59. Википедия [Электронный ресурс] // <https://ru.wikipedia.org/wiki/>. (Дата обращения 15.05.2020г.).
60. Ешьте больше: рестораны просят спасти их от разорения [Электронный ресурс] // https://www.gazeta.ru/lifestyle/style/2020/03/a_13010767.shtml. (Дата обращения 15.05.2020г.).
61. Инвестиционный план ресторана [Электронный ресурс] // https://correct-project.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=126&Itemid=130. (Дата обращения 15.05.2020г.).

62. Инвестиционный проект [Электронный ресурс] // <https://kudainvestiruem.ru/proekt/-investicionnogo-proekta.html>. (Дата обращения 15.05.2020г.).
63. Кредитный калькулятор [Электронный ресурс] // <http://calculator-credit.ru/calculator.php>. (Дата обращения 15.05.2020г.).
64. Коэффициент БЕТА. Формула, расчет [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://finzz.ru/koefficient-beta-formula-raschet-v-excel.html>. (Дата обращения 15.05.2020г.).
65. Количественная оценка рыночных рисков [Электронный ресурс] // <http://www.riskinfo.ru/materialy/finansovye-riski/metody-kolichestvennoj-ocenki-rynochnyh-riskov/>. (Дата обращения 15.05.2020г.).
66. Конторович С.П. Управление инвестиционной привлекательностью (системно-оценочный аспект) [Электронный ресурс] // <http://publish.cis2000.ru/books/book.17/info/shtm>. (Дата обращения 15.05.20г.).
67. Концепция casual dining: без права на ошибку [Электронный ресурс] // http://restoranoved.ru/magazins/magazine_7_2019/article_9771/. (Дата обращения 15.05.2020г.).
68. Критерии выбора ставки дисконтирования при анализе инвестиционных проектов [Электронный ресурс] // http://www.altrc.ru/?p=libr_card&item_id=571&group_id=49. (Дата обращения 15.05.2020г.).
69. Машкин, В. Сущность инвестиционного процесса [Электронный ресурс] // <http://www.akdi.ru/avt-upr/invest/2.htm>. (Дата обращения 15.05.2020г.).
70. Новостной информационный ресурс. Российский общепит [Электронный ресурс] // <https://alterainvest.ru/news/article-749161>. (Дата обращения 15.05.2020г.).
71. Официальный сайт Банка России [Электронный ресурс] // <https://cbr.ru>. (Дата обращения 15.05.2020г.).
72. Оценка эффективности инвестиционного проекта [Электронный ресурс] // http://www.reglament.net/bank/credit/2008_6/get_article.htm?id=544. (Дата обращения 15.05.2020г.).

73. Развитие потребительского рынка города Челябинска в 2018 году [Электронный ресурс]. // <https://cheladmin.ru/sites/default/files/n/page/16831/upload/itogirazvitiyapotrebiteľskogorynkav2018.pdf>. (Дата обращения 25.05.2020г.).

74. Рестораторы – об итогах 2019 года [Электронный ресурс]. <https://style.rbc.ru/impressions/5c2240549a794738ad785122>. (Дата обращения 15.05.2020г.).

75. Рынок общественного питания в России [Электронный ресурс] // <http://www.rusfranch.ru/presscenter/publications/3155>. (Дата обращения 15.05.2020г.).

76. Тренды ресторанного бизнеса 2020 [Электронный ресурс] // <https://foodac.ru/blog/foodac/trendy-restorannogo-biznesa-2020/>. (Дата обращения 15.05.2020г.).

77. Эксперт рассказал, какие рестораны выживут в России после пандемии [Электронный ресурс] // <https://ria.ru/20200424/1570496964.html>. (Дата обращения 15.05.2020г.).

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Таблица А.1 – Методы качественного и количественного анализа рисков [65]

Метод	Основание	Методика	Расчет
Имитационная модель	Подход связан с корректировкой денежного потока и последующим расчетом NPV для всех вариантов (имитационное моделирование, или анализ чувствительности)	По каждому проекту строят три его возможных варианта развития: пессимистический, наиболее вероятный, оптимистический	
		По каждому из вариантов рассчитывается соответствующий NPV, то есть получают величины: NPV_p , NPV_{ml} , NPV_o	$!(\#\$%) = \#(\%) - \#\$%+$
		Для каждого проекта рассчитывается размах вариации NPV	
		Из двух сравниваемых проектов тот считается более рисковым, у которого размах вариации NPV больше	
		Для каждого проекта рассчитывается вероятное значение NPV, взвешенное по присвоенным вероятностям	
		Рассчитывается среднее квадратическое отклонение от него	$\sigma = \sqrt{\frac{\sum(x_i - \bar{x})^2}{n}}$
		Проект с большим значением среднего квадратического отклонения считается более рисковым	
Метод Монте-Карло	Найти значение «а» некоторой изучаемой величины	выбирают такую случайную величину «X», математическое ожидание которой равно «а»	$M(X) = a$
		производят n испытаний, в результате которых получают n возможных значений величины X	
		вычисляют их среднее арифметическое	$\bar{x} = \frac{1}{n} \sum x_i$
		принимают x в качестве оценки (приближенного значения) а* искомого числа a	$a \approx a^* = \bar{x}$
Метод чувствительности критериев эффективности	исследованию зависимости некоторого результирующего показателя от вариации значений показателя, участвующих в его определении, метод позволяет получить ответы на вопросы типа: что будет с результирующей величиной, исходной	Задают взаимосвязь между исходными и результирующими показателями в виде математического уравнения или неравенства	В EXCEL для моделирования подобных задач реализовано специальное средство - таблица подстановки. Применение таблицы позволяет быстро рассчитать, просмотреть и сравнить влияние на результат любого количества вариаций одного показателя
		Определяют наиболее вероятные значения для исходных показателей и возможные диапазоны их изменений	
		Путем изменения значений исходных показателей исследуют их влияние на конечный результат	

ПРИЛОЖЕНИЕ Б



Рисунок Б.1 – Меню (вариант № 1)

САЛАТЫ

Вителло тоннато	390р.
Сочная говядина, салатный микс, свежие овощи, заправленные соусом из тунца 140 гр.	
Неаполь	440р.
Теплый салат с черной пастой, морским окунем и свежими овощами, заправленный 270 гр.	
Паола	310р.
Груша, томленая в вине, виноград, сыр моцарелла и салатный микс, заправленный ореховым дрессингом 160 гр.	

ЗАКУСКИ

А-ля Капрезе	320р.
Моцарелла с томатами и соусом песто, подается на хрустящем тосте 150 гр.	
Куриные крылья по милански	350р.
Куриные крылья су-вид с классическим итальянским соусом 350 гр.	
Ассорти брускетт "Тоскана"	290р.
Хрустящая чиабатта с начинкой из тунца, дипом из авокадо и сыра с орехами 210 гр.	

ПАСТА



Паста Брузано	440р.
Свежая паста палпарделле с говядиной и курицей в сливочном соусе с овощами 280 гр.	
Лазанья Ризикони	490р.
Лазанья с рубленным мясом (свинина, говядина) в соусе из томатов и овощей с сыром Пармезан и сливочным соусом 300 гр.	
Равиоли	420р.
Равиоли со шпинатом и сливочным сыром 200 гр.	
Паста Маммола	390р.
Пенне с вялеными томатами, овощными спагетти и сыром Маскарпоне, приправленные соусом песто 240 гр.	

РЫБА И МЯСО

Боско	590р.
Нежное филе трески в ливорнийском красном соусе 300 гр.	
Оссобуко по милански	760р.
Домашнее итальянское жаркое с говядиной, овощами и печеным картофелем 420 гр.	
Галатро	720р.
Стейк из говядины с рукколой и томатами 180/100 гр.	



ДЕСЕРТЫ



Йогуртовый мусс	290р.
Йогуртовый мусс с шоколадным крокантом 150 гр.	
Генуя	290р.
Шоколадный бисквит 150 гр.	
Тирамису	320р.
Классической тирамису 180 гр.	

Рисунок Б.2 – Меню (вариант № 2)

ПРИЛОЖЕНИЕ В

(наименование стройки)

ЛОКАЛЬНЫЙ СМЕТНЫЙ РАСЧЕТ № 1 (локальная смета)

на Внутренние отделочные работы. Штукатурные работы
(наименование работ и затрат, наименование объекта)

Основание:

Сметная стоимость строительных работ _ 1397231 руб.
Средства на оплату труда _____ руб.
Составлен(а) в текущих (прогнозных) ценах по состоянию на 1 квартал 2020 г.

№ пп	Обоснование	Наименование	Ед. изм.	Кол.	Стоимость единицы, руб.			Общая стоимость, руб.			Т/з осн. раб. на ед.	Т/з осн. раб. Всего	Т/з мех. на ед.	Т/з мех. Всего	
					Всего	В том числе		Всего	В том числе						
						Осн.З/п	Эк.Маш		З/пМех	Осн.З/п					Эк.Маш
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
1	ФЕР 15-04-006-3	Покрытие поверхностей грунтовой глубокого проникновения: за 1 раз стен	100 м2	6,17	64,37	63,01	1,18	0,14	397,39	388,99	7,28	6,55	40,44	0,02	0,12
	101-0220	Грунтовка	т	0,08	82830,36				6647,59						
2	ФЕР 15-02-016-3	Штукатурка поверхностей внутри здания цементно-известковым или цементным раствором по камню и бетону улучшенная стен	100 м2	3,87	2040,67	806,90	103,38	59,88	7904,54	3125,53	400,44	85,84	332,50	6,29	24,36
	402-0083	Раствор готовый отделочный тяжелый, цементно-известковый 1:1:6	м3	-7,24	517,91				-3751,45						
	405-0219	Гипсовые вяжущие, марка Г3	т	-0,02	729,98				-16,97						
	402-0077	Смесь штукатурная "Ротбанд" КНАУФ	т	18,85	2070,00				39015,36						
3	ФЕР 15-02-031-1	Штукатурка поверхностей оконных и дверных откосов по бетону и камню плоских	100 м2	0,60	4206,63	1895,72	64,40	27,81	2539,12	1144,26	38,87	204,06	123,17	2,06	1,24
	402-0083	Раствор готовый отделочный тяжелый, цементно-известковый 1:1:6	м3	-0,06	517,91				-31,26						
	402-0086	Раствор готовый отделочный тяжелый, известковый 1:2,5	м3	-2,60	510,40				-1324,73						
	402-0077	Смесь штукатурная "Ротбанд", КНАУФ	т	1,03	2070,00				2124,03						
4	ФЕР 15-02-016-04	Штукатурка поверхностей внутри здания цементно-известковым или цементным раствором по камню и бетону улучшенная потолков	100 м2	3,00	2073,09	817,80	103,38	59,88	6219,27	2453,40	310,14	87,00	261,00	6,29	18,87
	402-0083	Раствор готовый отделочный тяжелый, цементно-известковый 1:1:6	м3	-5,76	517,91				-2983,16						
	402-0077	Смесь штукатурная "Ротбанд", КНАУФ	т	0,56	2070,00				1168,31						
5	ФЕР 15-01-019-01	Гладкая облицовка стен, столбов, пилестр и откосов (без карнизных, плитусных и угловых плиток) без установки плиток туалетного гарнитура на цементном растворе: по кирпичу и бетону	100 м2	2,30	10009,38	2093,04	29,82	11,44	23021,57	4813,99	68,59	228,00	524,40	0,86	1,98
6	ФЕР 15-04-025-08	Улучшенная окраска масляными составами по штукатурке: стен	100 м2	3,87	1460,04	462,66	9,90	0,14	5655,46	1792,11	38,35	51,01	197,59	0,12	0,46
7	ФЕР 11-01-011-08	Устройство стяжек: из выравнивающей смеси типа "Ветонит" 5000, толщиной 5 мм	100 м2	3,00	11043,42	321,33	20,75	1,51	33130,26	963,99	62,25	37,67	113,01	6,10	18,30

Окончание приложения В

8	ФЕР 11-01-027-03	Устройство покрытий на цементном растворе из плиток: керамических для полов одноцветных с красителем	100 м2	3,00	8987,43	1046,88	128,70	34,66	26962,29	3140,64	386,10	119,78	359,34	2,94	8,82
Итого прямые затраты									146677,62						
ФОТ по ФЕР 15									14174,37						
ФОТ по ФЕР 11									4213,14						
Накладные расходы по ФЕР 15 (105%*0,85)									12650,63						
Накладные расходы по ФЕР 11 (123%*0,85)									4404,84						
Сметная прибыль по ФЕР 15 (55%*0,8)									6236,72						
Сметная прибыль по ФЕР 11 (75%*0,8)									2527,88						
Накладные расходы									17055,46						
Сметная прибыль									8764,61						
ФОТ									18387,51						
Итого по смете в базисных ценах									172497,69						
Итого по смете в текущих ценах									1164359,40						
НДС 20%									232871,88						
Итого									1397231,28						

ПРИЛОЖЕНИЕ Г

Таблица Г.1 – Необходимое оборудование для реализации проекта открытия итальянского ресторана

Наименование оборудования	Количество, ед.	Стоимость за ед., руб.	Итого, руб.
Тепловое оборудование, в т.ч.:			
Пароконвектомат Abat ПКА 10-1/1 BM	1	167 200	167 200
Печь на дровах «Ярь Печь» 120	1	437 000	437 000
Жарочная поверхность ERGO EG-618-2 гладкая/рифленая	2	17 940	35 880
Жарочная поверхность (аппарат контактной обработки) АКО-90П гладкая/рифленая	1	54 000	54 000
Плита электрическая ПЭ-0.48М четырехконфорочная с жарочным шкафом	1	40 920	40 920
Холодильное оборудование, в т.ч.:			
Стол охлаждаемый NICOLD GNE 111/TN с нижним расположением агрегата	1	59 190	59 190
Шкаф холодильный АРИАДА R700MS (стеклянная дверь)	1	40 308	40 308
Шкаф морозильный АРИАДА R1400L (глухие двери)	1	67 385	67 385
Шкаф холодильный АРИАДА R1400MX (нержавеющая сталь)	1	81 846	81 846
Технологическое оборудование:			
Миксер «Convito» M8 планетарный	1	45 880	45 880
Миксер барный BL-018	1	14 490	14 490
Слайсер «Convito» HBS-250	1	24 288	24 288
Мясорубка ERGO TJ-12H	1	20 355	20 355
Кофемашинa Gaggia Synchrony Logic	1	43 750	43 750
Блендер HAMILTON BEACH HBF 400	1	18 535	18 535
Миксер ручной ROBOTCOUPE MiniMP 160 V.V.	1	21 750	21 750
Весы CAS SW-1-5	2	5 382	10 764
Инвентарь, в т.ч.			
Ванна моечная односекционная BM 1/630	4	8 394	33 576
Ванна моечная двухсекционная BM 2/630	1	17 017	17 017
Стол производственный пристенный СРП 1200/600/СРПЦ	2	6 775	13 550
Стол рабочий островной СРЦ	2	6 270	12 540
Стеллаж со сплошными полками СК 1200/400	4	11 265	45 060
Зонт вытяжной пристенный MBO-0,8 MCB	2	12 362	24 724

Продолжение таблицы Г.1

Наименование оборудования	Количество ед.	Стоимость ед., руб.	Итого, руб.
Зонт вытяжной ЗВО 12*10	2	15 002	30 004
Полка настенная сплошная ПК 600/300	2	1 193	2386
Стол островной для сбора отходов СПС-111/900 краш	1	8 634	8 634
Кухонная посуда, в т.ч.			
Нож овощной 75 мм ProfiLuxstahl	5	254	1 270
Нож универсальный 145 мм ProfiLuxstahl	5	319	1 595
Нож для хлеба 225 мм ProfiLuxstahl	2	457	914
Нож-рубак 300 мм	2	455	910
ГастроёмкостьLuxstahl из нержавеющей стали GN 1/3 327x176x20 мм	5	284	1 420
ГастроёмкостьLuxstahl из нержавеющей стали GN 1/9 176x109x65 мм	10	186	1 860
ГастроёмкостьGastronormGourmetкерамическая GN 1/3 176x325x65 мм	3	1 324	3 972
Котел для сыпучих продуктов 33 л	5	1 344	6 720
Кастрюля 2 л из нержавеющей стали Luxstahl	2	756	1 512
Кастрюля 5 л из нержавеющей стали Luxstahl	3	1155	3 465
Кастрюля 3 л из нержавеющей стали Luxstahl	2	956	1 912
Кастрюля 15 л из нержавеющей стали Luxstahl	2	2 710	5 420
Сковорода Luxstahl 200/50 из нержавеющей стали, антипригарное покрытие	3	932	2 796
Сковорода чугунная 165/35 с ручкой Luxstahl	3	469	1 407
Сковорода чугунная рифленая 230x230 мм с деревянной ручкой Luxstahl	2	656	1 312
Сковорода круглая на деревянной подставке 185 мм	5	573	2 865
Сотейник 0,86 л с ручкой	2	800	1 600
Сотейник 1,2 л с ручкой	2	918	1 836
Сотейник 4 л с двумя ручками	1	1 450	1 450
Лоток глубокий 270x200x48 мм	3	228	684
ПРОТИВЕНЬ из черного металла 600x400 мм сварной	5	308	1 540
Миска полусфера 3,5 л	5	1 035	5 175
Доска разделочная 500x300x30 мм береза	10	180	1 800
Дуршлаг 200 мм	2	260	520
Сито 220 мм с пластиковой ручкой	2	262	524

Окончание таблицы Г.1

Наименование оборудования	Количество ед.	Стоимость ед., руб.	Итого, руб.
Шумовка «Luxstahl»	2	200	400
Набор деревянных лопаток Bosco	3	145	435
Щипцы универсальные 300 мм	10	87	870
Терка четырехсторонняя комбинированная большая	3	87	261
Картофелечистка GHIDINI	2	149	298
Пресс для чеснока GHIDINI	1	231	231
Кондитерский инвентарь:			
Форма для выпечки «Кольцо» раздвижное 200x400/65, нержавеющей сталь	2	333	666
Форма для выпечки/выкладки гарнира или салата «Круг» диаметр 70 мм	2	96	192
Венчик 280 мм	2	207	414
Скалка с вращающимися ручками 300x60 мм, липа	1	225	225
Сито 220 мм без ручки из нержавеющей стали	1	228	228
Кисть кондитерская 30 мм, силиконовая	2	127	254
Предметы сервировки:			
Поднос прорезиненный круглый 350x40 мм черный	30	266	7 980
Папка для меню большая коричневая	50	540	27 000
Папка для официанта коричневая	30	234	7 020
Мельница для перца 225 мм PEPPERSTYLE BY BISETTI темное дерево	15	1 055	15 825
Набор для специй «Family» (соль, перец) + салфетница	50	277	13 850
Френч-пресс 600 мл	30	364	10 920
Подставка двухсторонняя 210x300 мм	50	380	19 000
Салфетка бумажная белая 250x250 мм 400 шт	10	66	660
Ведро для шампанского 220 мм	10	2 383	23 830
Итого			2 400 034

ПРИЛОЖЕНИЕ Д

Таблица Д.1 – Посуда и столовые приборы для реализации проекта открытия итальянского ресторана

Наименование	Количество, ед.	Стоимость за единицу, руб.	Итого
Фарфоровая посуда, в т.ч.:			
Тарелка мелкая с полями «Sam&Squito» 250 мм	120	305	36 600
Тарелка глубокая с полями «Sam&Squito» 300 мм	120	229	27 480
Салатник с полями «Sam&Squito» 250 мм	120	174	20 880
Горшочек «Русский» 500 мл	120	103	12 360
Кофейная пара «Sam&Squito» (блюде с полями) 80 мл	120	133	15 960
Чайная пара «Sam&Squito» (блюде с полями) 200 мл	120	202	24 240
Сахарница «Sam&Squito» 100 мм	120	133	15 960
Молочник «Sam&Squito» 70 мл	120	80	9 600
Чайник заварочный «Sam&Squito» 750 мл	120	458	54 960
Столовые приборы, в т.ч.:	120		
Ложка кофейная «Signum» Luxstahl	120	58	6 960
Вилка столовая «Signum» Luxstahl	120	127	15 240
Ложка чайная «Signum» Luxstahl	120	54	6 480
Нож столовый «Signum» Luxstahl	120	139	16 680
Ложка столовая «Signum» Luxstahl	120	127	15 240
Стеклопосуда, в т.ч.:	120		
Стакан хайбол 222 мл Chicago	120	41	4 920
Стакан рокс 303 мл Chicago	120	58	6 960
Бокал-флюте 210 мл Империял Плюс	120	85	10 200
Бокал для вина 240 мл Империял Плюс	120	50	6 000
Бокал для вина 350 мл Империял Плюс	120	86	10 320
Рюмка для маргариты 204 мл Империял Плюс	120	59	7 080
Бокал харрикейн 250 мл Элеганс	120	241	28 920
Бокал для кофе 215 мл IrishCoffeePub	120	45	5 400
Бокал для пива 500 мл Pub	120	42	5 040
Итого			363 480

ПРИЛОЖЕНИЕ Е

Таблица Е.1 – График платежей [63]

№ платежа	Дата платежа	Сумма платежа	Основной долг	Начисленные проценты	Остаток задолженности
1	Январь, 2021	213 119,19	58 952,53	154 166,67	9 941 047,47
2	Февраль, 2021	213 119,19	59 861,38	153 257,82	9 881 186,10
3	Март, 2021	213 119,19	60 784,24	152 334,95	9 820 401,86
4	Апрель, 2021	213 119,19	61 721,33	151 397,86	9 758 680,53
5	Май, 2021	213 119,19	62 672,87	150 446,32	9 696 007,66
6	Июнь, 2021	213 119,19	63 639,07	149 480,12	9 632 368,59
7	Июль, 2021	213 119,19	64 620,18	148 499,02	9 567 748,41
8	Август, 2021	213 119,19	65 616,40	147 502,79	9 502 132,01
9	Сентябрь, 2021	213 119,19	66 627,99	146 491,20	9 435 504,02
10	Октябрь, 2021	213 119,19	67 655,17	145 464,02	9 367 848,85
11	Ноябрь, 2021	213 119,19	68 698,19	144 421,00	9 299 150,66
12	Декабрь, 2021	213 119,19	69 757,29	143 361,91	9 229 393,37
13	Январь, 2022	213 119,19	70 832,71	142 286,48	9 158 560,66
14	Февраль, 2022	213 119,19	71 924,72	141 194,48	9 086 635,94
15	Март, 2022	213 119,19	73 033,55	140 085,64	9 013 602,39
16	Апрель, 2022	213 119,19	74 159,49	138 959,70	8 939 442,90
17	Май, 2022	213 119,19	75 302,78	137 816,41	8 864 140,12
18	Июнь, 2022	213 119,19	76 463,70	136 655,49	8 787 676,42
19	Июль, 2022	213 119,19	77 642,51	135 476,68	8 710 033,91
20	Август, 2022	213 119,19	78 839,50	134 279,69	8 631 194,41
21	Сентябрь, 2022	213 119,19	80 054,94	133 064,25	8 551 139,46
22	Октябрь, 2022	213 119,19	81 289,13	131 830,07	8 469 850,34
23	Ноябрь, 2022	213 119,19	82 542,33	130 576,86	8 387 308,00
24	Декабрь, 2022	213 119,19	83 814,86	129 304,33	8 303 493,14
25	Январь, 2023	213 119,19	85 107,01	128 012,19	8 218 386,14
26	Февраль, 2023	213 119,19	86 419,07	126 700,12	8 131 967,07
27	Март, 2023	213 119,19	87 751,37	125 367,83	8 044 215,70
28	Апрель, 2023	213 119,19	89 104,20	124 014,99	7 955 111,50
29	Май, 2023	213 119,19	90 477,89	122 641,30	7 864 633,61

Продолжение таблицы Е.1

№ платежа	Дата платежа	Сумма платежа	Основной долг	Начисленные проценты	Остаток задолженности
30	Июнь, 2023	213 119,19	91 872,76	121 246,43	7 772 760,85
31	Июль, 2023	213 119,19	93 289,13	119 830,06	7 679 471,72
32	Август, 2023	213 119,19	94 727,34	118 391,86	7 584 744,39
33	Сентябрь, 2023	213 119,19	96 187,72	116 931,48	7 488 556,67
34	Октябрь, 2023	213 119,19	97 670,61	115 448,58	7 390 886,06
35	Ноябрь, 2023	213 119,19	99 176,37	113 942,83	7 291 709,70
36	Декабрь, 2023	213 119,19	100 705,33	112 413,86	7 191 004,36
37	Январь, 2024	213 119,19	102 257,87	110 861,32	7 088 746,49
38	Февраль, 2024	213 119,19	103 834,35	109 284,84	6 984 912,14
39	Март, 2024	213 119,19	105 435,13	107 684,06	6 879 477,01
40	Апрель, 2024	213 119,19	107 060,59	106 058,60	6 772 416,42
41	Май, 2024	213 119,19	108 711,11	104 408,09	6 663 705,31
42	Июнь, 2024	213 119,19	110 387,07	102 732,12	6 553 318,25
43	Июль, 2024	213 119,19	112 088,87	101 030,32	6 441 229,38
44	Август, 2024	213 119,19	113 816,91	99 302,29	6 327 412,47
45	Сентябрь, 2024	213 119,19	115 571,58	97 547,61	6 211 840,89
46	Октябрь, 2024	213 119,19	117 353,31	95 765,88	6 094 487,58
47	Ноябрь, 2024	213 119,19	119 162,51	93 956,68	5 975 325,07
48	Декабрь, 2024	213 119,19	120 999,60	92 119,59	5 854 325,47
49	Январь, 2025	213 119,19	122 865,01	90 254,18	5 731 460,46
50	Февраль, 2025	213 119,19	124 759,18	88 360,02	5 606 701,29
51	Март, 2025	213 119,19	126 682,55	86 436,64	5 480 018,74
52	Апрель, 2025	213 119,19	128 635,57	84 483,62	5 351 383,17
53	Май, 2025	213 119,19	130 618,70	82 500,49	5 220 764,47
54	Июнь, 2025	213 119,19	132 632,41	80 486,79	5 088 132,06
55	Июль, 2025	213 119,19	134 677,16	78 442,04	4 953 454,91
56	Август, 2025	213 119,19	136 753,43	76 365,76	4 816 701,48
57	Сентябрь, 2025	213 119,19	138 861,71	74 257,48	4 677 839,77
58	Октябрь, 2025	213 119,19	141 002,50	72 116,70	4 536 837,27
59	Ноябрь, 2025	213 119,19	143 176,28	69 942,91	4 393 660,99
60	Декабрь, 2025	213 119,19	145 383,59	67 735,61	4 248 277,40

Окончание таблицы Е.1

№ платежа	Дата платежа	Сумма платежа	Основной долг	Начисленные проценты	Остаток задолженности
61	Январь, 2026	213 119,19	147 624,92	65 494,28	4 100 652,49
62	Февраль, 2026	213 119,19	149 900,80	63 218,39	3 950 751,69
63	Март, 2026	213 119,19	152 211,77	60 907,42	3 798 539,92
64	Апрель, 2026	213 119,19	154 558,37	58 560,82	3 643 981,55
65	Май, 2026	213 119,19	156 941,14	56 178,05	3 487 040,41
66	Июнь, 2026	213 119,19	159 360,65	53 758,54	3 327 679,75
67	Июль, 2026	213 119,19	161 817,46	51 301,73	3 165 862,29
68	Август, 2026	213 119,19	164 312,15	48 807,04	3 001 550,14
69	Сентябрь, 2026	213 119,19	166 845,29	46 273,90	2 834 704,85
70	Октябрь, 2026	213 119,19	169 417,49	43 701,70	2 665 287,36
71	Ноябрь, 2026	213 119,19	172 029,35	41 089,85	2 493 258,01
72	Декабрь, 2026	213 119,19	174 681,46	38 437,73	2 318 576,55
73	Январь, 2027	213 119,19	177 374,47	35 744,72	2 141 202,08
74	Февраль, 2027	213 119,19	180 108,99	33 010,20	1 961 093,09
75	Март, 2027	213 119,19	182 885,67	30 233,52	1 778 207,41
76	Апрель, 2027	213 119,19	185 705,16	27 414,03	1 592 502,25
77	Май, 2027	213 119,19	188 568,12	24 551,08	1 403 934,13
78	Июнь, 2027	213 119,19	191 475,21	21 643,98	1 212 458,93
79	Июль, 2027	213 119,19	194 427,12	18 692,08	1 018 031,81
80	Август, 2027	213 119,19	197 424,53	15 694,66	820 607,28
81	Сентябрь, 2027	213 119,19	200 468,16	12 651,03	620 139,11
82	Октябрь, 2027	213 119,19	203 558,71	9 560,48	416 580,40
83	Ноябрь, 2027	213 119,19	206 696,91	6 422,28	209 883,49
84	Декабрь, 2027	213 119,19	209 883,49	3 235,70	0,00
Итого по кредиту		17 902 012,12	10 000 000,00	7 902 012,12	