

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»

РАБОТА ПРОВЕРЕНА

Рецензент, Фин. директор

ООО «УК Парксити»

\_\_\_\_\_ Н.Н. Мануйлова

\_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ

Заведующий кафедрой,

д.э.н. доцент

\_\_\_\_\_ Т.А. Худякова

\_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

Разработка инвестиционного предложения по строительству ресторана  
«Сунчев берег» на базе отеля «Park City»

ПОЯСНИТЕЛЬНАЯ ЗАПИСКА  
К ВЫПУСКНОЙ КВАЛИФИКАЦИОННОЙ РАБОТЕ  
ЮУрГУ - 38.03.02.2019.120/319.ПЗ ВКР

Руководитель работы

к.т.н., доцент

\_\_\_\_\_ Н.Ш. Гафуров

\_\_\_\_\_ 2019 г.

Автор работы

студент группы ЭУ- 454

\_\_\_\_\_ Г.А. Тарасов

\_\_\_\_\_ 2019 г.

Нормоконтролер,

Старший преподаватель

\_\_\_\_\_ М.Г.Трубеева

\_\_\_\_\_ 2019 г.

## АННОТАЦИЯ

Тарасов Г.А. «Разработка инвестиционного предложения по строительству ресторана «Сунчев брег» на базе отеля «Park City»». – Челябинск: ЮУрГУ, ЭУ-454, 2019, 123 с., 15 ил., 29 табл., библи. сп. – 75 наим., 16 приложений.

В данной выпускной квалификационной работе было произведено описание финансового состояния предприятия, произведена разработка инвестиционного предложения по строительству ресторана.

Были рассмотрены следующие задачи:

- подготовлены и собраны необходимые данные для анализа финансового состояния предприятия;
- подготовлены и собраны необходимые данные для разработки инвестиционного предложения.

Цели выпускной квалификационной работы:

- произвести анализ финансового состояния предприятия;
- произвести разработку и расчет коммерческой эффективности инвестиционного предложения, с целью ее дальнейшей реализации.

ВКР состоит из 123 страниц. Включает в себя 3 главы:

- теоретические аспекты инвестирования;
- характеристика и финансовый анализ ООО «УК Парксити»;
- разработка инвестиционного предложения по строительству ресторана «Сунчев брег».

## ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ .....	4
1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИНВЕСТИРОВАНИЯ.....	6
1.1 Понятие инвестиции и инвестиционный проект.....	6
1.2 Особенности оценки эффективности инвестиционного проекта.	10
1.3 Инструментарий анализа инвестиционных проектов.....	14
1.4 Методы анализа инвестиционных проектов.....	21
2 ХАРАКТЕРИСТИКА ООО «УК ПАРК-СИТИ» .....	26
2.1. Общие сведения о предприятии.....	26
2.2. Финансовый анализ ООО «УК ПАРК-СИТИ».....	27
3 РАЗРАБОТКА ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ .....	58
3.1. PEST-анализ и SWOT-анализ инвестиционного предложения. ..	58
3.2 Организационный план .....	68
3.3 Планирование проекта .....	72
3.4 Определение потребности и источника финансирования инвестиционного предложения .....	74
3.5 Анализ покупателей .....	79
3.6 План производства .....	80
3.7 Финансовый план .....	83
ЗАКЛЮЧЕНИЕ .....	87
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК .....	88
ПРИЛОЖЕНИЯ	
ПРИЛОЖЕНИЕ А. Организационная структура предприятия.....	94
ПРИЛОЖЕНИЕ Б. Анализ ликвидности предприятия .....	95

ПРИЛОЖЕНИЕ В. Расчет коэффициентов оборачиваемости .....	98
ПРИЛОЖЕНИЕ Г. SWOT анализ.....	99
ПРИЛОЖЕНИЕ Д. Матрица ответственности.....	101
ПРИЛОЖЕНИЕ Е. Объем продаж за первый год реализации инвестиционного предложения.....	103
ПРИЛОЖЕНИЕ Ж. Цены на реализуемую продукцию инвестиционного предложения с НДС.....	105
ПРИЛОЖЕНИЕ И. Потребность в сырье и материалах в первый год реализации инвестиционного предложения .....	106
ПРИЛОЖЕНИЕ К. Цены на сырье.....	108
ПРИЛОЖЕНИЕ Л. Доход от реализации продукции в первый год реализации инвестиционного предложения с НДС ..	110
ПРИЛОЖЕНИЕ М. Затраты на сырье и материалы инвестиционного предложения в первый год реализации с НДС.....	112
ПРИЛОЖЕНИЕ Н. График погашения кредита .....	114
ПРИЛОЖЕНИЕ П. Отчет о прибылях и убытках инвестиционного предложения.....	115
ПРИЛОЖЕНИЕ Р. Отчет о движении денежных средств.....	116
ПРИЛОЖЕНИЕ С. Баланс инвестиционного предложения.....	119
ПРИЛОЖЕНИЕ Т. Расчет показателя NPV.....	121

## ВВЕДЕНИЕ

**Актуальность темы** выпускной квалификационной работы заключается в том, что в качестве перспектив экономического развития предприятия являются инвестиции. Инвестирование в значительной степени определяет экономический рост государства, занятость населения и составляет элемент базы, на которой основывается экономическое развитие общества. Поэтому проблема, связанная с эффективным осуществлением инвестирования, заслуживает серьезного внимания.

Под понятием инвестиционный проект понимается осуществление вложений, которые способствуют воплощению в жизнь инвестиционной идеи. При этом инвестиции должны быть целесообразными и экономически обоснованы, иметь конкретный срок и заранее установленный объем. Одним из наиболее важных факторов развития экономики являются инвестиции, то есть долгосрочные вложения капитала для создания нового или совершенствования и модернизации действующего производственного аппарата с целью получения прибыли. Инвестиционный проект – это регламент, направленный на получение максимальных результатов от инвестиций, и подразумевает составление плановой документации с прогнозом капиталовложений. Инвестирование всегда связано с мобилизацией финансовых ресурсов предприятия.

Одним из основных инструментов управления предприятием, определяющих эффективность его деятельности является бизнес-план. Овладение техникой бизнес планирования становится актуальной задачей. Предприятия должны ясно представлять потребность в финансовых, материальных, трудовых и интеллектуальных ресурсах, источники их получения, а также уметь четко рассчитывать эффективность использования ресурсов в процессе работы.

**Цель работы** – оценить инвестиционное предложение строительства здания ресторана «Сунчев брег» на базе отеля «Парк-сити».

### **Задачи работы:**

- охарактеризовать и описать структуру предприятия и инвестиционного предложения;
- оценить возможности предприятия реализовать инвестиционное предложение;
- описать методику оценки эффективности инвестиционного предложения;
- раскрыть алгоритм оценки рискованности инвестиционного предложения;
- описать инвестиционное предложение по строительству ресторана «Сунчев брег»
- оценить коммерческую эффективность инвестиционного предложения;
- оценить рискованность инвестиционного предложения.

**Объект работы** – расширение производственных мощностей ООО «УК ПАРК-СИТИ» путем строительства здания ресторана «Сунчев брег».

### **Результаты работы:**

- проведен подробный финансовый анализ предприятия;
- в результате расчета инвестиционного предложения получен положительный коммерческий эффект;
- проведен анализ рискованности инвестиционного предложения.

# 1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИНВЕСТИРОВАНИЯ

## 1.1 Понятие инвестиции и инвестиционный проект

Инвестирование – это акт обмена сегодняшнего удовлетворения определенной потребности на ожидание удовлетворить ее в будущем с помощью инвестиционных благ (т.е. зданий, сооружений, оборудования, запасов товарно-материальных ценностей, ценных бумаг и т.д. В данном случае термин ожидание подчеркивает двойственный характер решения об инвестировании: его временной аспект, так как ожидание относится к будущему, и его характер как пари, поскольку ожидание может оказаться обманутым. Таким образом, решение об инвестировании предполагает:

- наличие субъекта инвестирование, принимающего решение об инвестировании;
- наличие объекта инвестирование (инвестируемых благ);
- издержки, связанные с отказом от удовлетворения потребности;
- величину ожидаемых результатов (с учетом риска их получения).

Принимая во внимание, что любые потребности имеют денежное выражение, то понятие инвестирование есть процесс вложения денежных средств, а точнее инвестиций, с целью получения доходов будущем [7].

Существует несколько классификаций инвестиций:

- капитальные вложения – приобретение средств производства, таких, как машины и оборудование, для предприятия, с тем чтобы производить товары для будущего потребления.
- финансовые инвестиции – приобретение активов, таких как ценные бумаги, произведения искусства, депозитов в банках или строительных обществах и т.д., прежде всего в целях получения финансовой отдачи в виде прибыли или увеличения капитала. Данный вид инвестиций является средством сбережения.

Эти понятия показывают отличия между капиталобразующими инвестициями и финансовыми инвестициями. Капиталобразующие инвестиции в

конечном счете приводят к вводу в эксплуатацию новых средств производства, а финансовые инвестиции приводят к тому, что право собственности на какой-либо актив уже существующего имущества переходит к владельцу ценных бумаг.

В отечественной литературе существует аналогичное разделение. В данной литературе также выделяются:

- реальные инвестиции – вложения капитала в реальные активы, т.е. непосредственно в средства производства (производственные мощности предприятий материальной сферы, включая недвижимость, строительство) и предметы потребления;

- финансовые инвестиции – вложения капитала в ценные бумаги предприятий сферы материального производства, а также помещение капитала в банковские учреждения;

- интеллектуальные инвестиции – вложения капитала в производства путем покупки патентов, лицензий, ноу-хау, оплаты НИОКР, финансирования подготовки и переподготовки персонала [7].

В данной работе более подробно будет рассмотрены только реальные инвестиции.

Важнейшую часть имущества организаций составляют основные средства: здания, сооружения, оборудование и другие средства производства, служащие длительное время. Данные вложения направлены на создание основных фондов и данные вложения в конечном итоге отразятся на балансе предприятия как увеличение суммы активов предприятия. Стоит отметить, что основные средства составляют лишь часть капиталобразующих инвестиций. Для начала производства на любом предприятии необходимо создать запас сырья, материалов, запасных частей к оборудованию и т.д. Данный вид вложений относится к другому виду инвестиций – инвестиции в прирост запасов.

После приведенных доводов следует предположить, что уже можно определять инвестиции как долгосрочные вложения средств в активы предприятия, но есть еще один вид капиталобразующих инвестиций. Данный



вид вложений осуществляется только в процессе операционной деятельности предприятия. Для того чтобы разобраться с этим видом инвестиций рассмотрим следующий пример. Допустим, что предприятие, не имея денег на оплату сырья, договорилось с поставщиком об отсрочке платежа. Когда поставщик отгрузит сырье данный факт отразится на балансе предприятия как кредиторская задолженность. Для того, чтобы дальше продолжать операционную деятельность предприятие должно погасить задолженность перед поставщиком. Деньги, потраченные на эти цели, - еще один специфический вид инвестиций, в данном случае это инвестиции в снижение задолженности перед поставщиками. В балансе они отразятся не увеличением активов, а снижением пассивов [7].

Таким образом можно конкретизировать понятие реальных инвестиций. Реальные (капиталообразующие) инвестиции – это средства, направляемые на увеличение основных средств и/или оборотного капитала с целью последующего получения каких-либо результатов (чаще всего – дохода).

При работе с инвестициями следует помнить, что осуществление инвестиций чаще всего сопряжено с риском и их учет представляют значительную сложность.

Инвестирование тесно связано с таким понятием как проект. Проект – это комплекс законных действий (работ, услуг, управленческих операций и решений), обеспечивающих достижение определенных целей (получение определенных результатов) [7]. Также стоит отметить такие определения как:

- проектные материалы – документ (система документов), содержащие описание и обоснование проекта;
- проектирование – процесс подготовки (разработки) проектных материалов;
- проектировщик – лицо, разрабатывающее или участвующее в разработке проектных материалов.

Далее стоит отметить лица, которые являются участниками и заинтересованными сторонами проекта:

- заказчик (пользователь) – лицо или организация, которые будут использовать продукт проекта. В некоторых проектах заказчик и пользователь

совпадают, в то время как в других под заказчиком подразумевается юридическое лицо, получающее продукты проекта, а под пользователями – те, кто будет непосредственно использовать продукт проекта;

- исполняющая организация – предприятие, чьи сотрудники непосредственно участвуют в исполнении проекта;

- спонсор – лицо или группа лиц, предоставляющая финансовые ресурсы (деньгами или в натуральном выражении) для проекта;

- менеджер проекта – лицо, ответственное за управление проектом;

- члены команды проекта – группа, которая выполняет работы по проекту;

- команда управления проектом – часть команды проекта, которая отвечает за выполнение операций по управлению и руководству проектом;

- офис управления проектом – если в исполняющей организации имеется такой офис, он может быть участником проекта, когда несет прямую или непрямую ответственность за результаты проекта;

- источники влияния – лица или группы, которые напрямую не связаны с получением или использованием продукта проекта, но которые в связи с их положением в организации-заказчике или исполняющей организации могут положительно или отрицательно повлиять на ход выполнения проекта;

Также существуют и второстепенные участники проекта, в том числе внутренние и внешние, владельцы и инвесторы, продавцы и подрядчики, члены команд и их семей, правительственные учреждения и средства массовой информации, отдельные граждане, временные или постоянные лоббистские организации и общество в целом [6].

Действительно в осуществлении проекта может участвовать множество физических и юридических лиц. Некоторые из них официально объявляются участниками и поэтому будут выполнять все то, что записано в проектных материалах. Они либо берут на себя ответственность за действия всех остальных участников проекта, либо принимают на себя риск, связанный с невыполнением ими запроектированных действий.

После того как было рассмотрено понятие проект следует рассмотреть понятие инвестиционный проект. Инвестиционный проект – это проект, предусматривающий (в числе других действий) осуществление инвестиций. При этом проектные материалы содержат в себе информацию о том, кто осуществляет инвестиции, в каком количестве, каким образом и в какой период времени. Инвестор в данном случае является участником инвестиционного проекта, в числе действий которого предусмотрено осуществление инвестиций. Как уже говорилось ранее в данной работе под инвестициями подразумеваются вложение средств в реальный капитал. Характерной чертой для подобных проектов является то, что инвестиции в основные средства неделимы и нетиражируемы, то есть нельзя реализовать проект наполовину [6]. Каждый инвестиционный проект уникален. Это проявляется в том, что они основываются на использовании новых знаний, технологий, научных открытиях. Чего-либо определенного, отсутствующего на рынке совокупности имеющихся ресурсов в целях занятия определенной ниши на рынке и последующего извлечения выгод из этого. Тот факт, что каждый проект уникален вызывает у участников проекта необходимость при использовании общих подходов к оценке эффективности проектов учитывать их специфику.

## 1.2 Особенности оценки эффективности инвестиционного проекта

Эффективность инвестирования определяется не только коммерческим результатом, но и социально-экономическим – иным полезным эффектом. Данный факт обязывает участников инвестиционного проекта использовать не только принципы инвестиционного анализа для уровня коммерческой организации, где главное увеличение стоимости бизнеса в целом, но и более универсального инструмента – проектного анализа. Проектный анализ позволяет взглянуть на инвестиционный проект не просто как на бизнес, как на социально-экономический процесс, связанный с интересами общества в масштабах определенного населенного пункта.

Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов основываются на методологии, широко применяемой в современной международной практике.

В данной работе выделены следующие этапы оценки инвестиционного предложения:

- планирование потоков денежных средств, сырья, ресурсов и продукции;
- анализ макросреды и микросреды предприятия, платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия, влияние проекта на окружающую среду;
- сопоставление будущих обобщенных результатов и затрат для определение эффекта с ориентацией на достижения планируемого уровня дохода на капитал и других показателей;
- дисконтирование (приведение к начальному периоду инвестиционного проекта) разновременных расходов и доходов к условиям их соизмеримости по экономической ценности;
- учет влияния инфляции, задержек платежей и других факторов, влияющих на ценность используемых денежных средств;
- учет неопределенности и рисков, связанных с осуществлением проекта.

При оценке инвестиционных проектов стоит помнить, что всегда существует некоторая совокупность проектов и при их оценке необходимо учитывать отношения между рассматриваемыми проектами. Для этого необходимо привести классификацию инвестиционных проектов, данная классификация представлена в таблице 1.

Таблица 1 – Классификация инвестиционных проектов по взаимовлиянию на рентабельность

Тип проекта	Смысл	Примеры проектов
Альтернативные проекты	Рентабельность одного проекта равна нулю, если другой проект принимается	Атомная электростанция и угольная электростанция
Условные проекты	Рентабельность одного проекта равна нулю, если другой проект не принимается	Фильтры в угольной электростанции и сама угольная электростанция

## Окончание таблицы 1

Тип проекта	Смысл	Примеры проектов
Независимые проекты	Принятие одного проекта не влияет на рентабельность другого	Угольная электростанция и спортивно-оздоровительный комплекс в данном городе
Взаимосвязанные проекты	Рентабельность одного проекта зависит от принятия другого	Разбуривание нового месторождения и комплекс мероприятий по рекультивации земли после его отработки
Замещающие проекты	Рентабельность одного проекта снижается, если другой проект принимается	Мост через реку и паромная переправа
Дополняющие проекты	Рентабельность одного проекта возрастает, если другой проект принимается	Новый завод и столовая на его территории

Также существуют классификации по типам, связанные со сферой деятельности:

- технический;
- организационный;
- экономический;
- социальный;
- смешанный.

По классам, где оценивает структура проекта:

- монопроекты;
- мультипроекты;
- мегапроекты.

По масштабу:

- межгосударственные;
- международные;
- национальные;
- межрегиональные и региональные;
- межотраслевые и отраслевые;
- корпоративные;

По длительности:

- краткосрочные (до 3-х лет);
- среднесрочные (от 3-5 лет);
- долгосрочные (свыше 5-ти лет).

По характеру предметной области проекта выделяют:

- инвестиционный;
- инновационный;
- научно-исследовательский;
- учебно-образовательный;
- смешанный.

Перед реализацией инвестиционного проекта, согласно проектному анализу, необходимо провести системное исследование следующих аспектов:

- технический анализ;
- коммерческий анализ;
- институциональный анализ;
- социальный анализ;
- экологический анализ;
- финансовый анализ (микроуровень);
- экономический анализ (макроуровень).

Технический анализ служит для обоснования всех будущих реальных работ по проекту. В данном анализе рассматривается оценка затрат, выбор технологического процесса, вопросы снабжения, технической инфраструктуры и так далее.

Коммерческий анализ оценивает закупочную деятельность и деятельность на рынке по продаже продукции. Данная деятельность является основополагающим этапом для будущей операционной деятельности предприятия с той точки зрения, которая касается поставок сырья, материалов для строительства сооружений. Также это касается и закупок оборудования, участники проекта должны способствовать тому, что при закупках оборудования соблюдались условия

открытых конкурсов или тендеров, что дает возможность предприятию получить оптимальное соотношение между получаемым эффектом и ценой.

Институциональный анализ направлен на оценку организации, ответственную за реализацию инвестиционного проекта, а также анализ деятельности участников проекта.

Социальный анализ затрагивает влияние проекта на население. Нахождение способов заранее снять напряженность, создать благоприятную атмосферу вокруг проекта, способствовать поиску компромиссов одна из главных задач социального анализа.

Экологический анализ – оценка воздействия проекта на экологию территории, на которой реализуется инвестиционный проект.

Финансовый анализ инвестиционного проекта оценивает коммерческую эффективность проекта и предприятия, на котором этот проект реализуется.

Экономический анализ более целесообразен для крупных проектов, так как данный анализ оценивает целесообразность привлечения национальных ресурсов. Данный анализ исследует то, что проект может дать обществу, насколько он эффективен по сравнению с другими проектами.

Исследование всех этих аспектов интегрирует количественную и качественную оценку факторов микросреды и макросреды с анализом финансовой эффективности проекта.

### 1.3 Инструментарий анализа инвестиционных проектов

Как говорилось ранее одна из особенностей оценки эффективности инвестиционных проектов это необходимость сравнения и приведение затрат и выгод, осуществленных в разное время к одному, начальному моменту времени. Следовательно наиболее важным фактором, ограничивающим инвестиционную деятельность, является фактор времени: между принятием инвестиционного проекта и началом его операционной деятельности всегда существует временной

интервал и именно учет этого интервала и является одним из важнейших приемов проектного анализа.

Одним из важнейших понятий, которое необходимо учитывать при оценке эффективности инвестиционного проекта, это понятие альтернативной стоимости. Смысл этого понятия заключается в том, что, выбирая конкретный вариант, мы теряем возможность использовать остальные, и последствиями подобного решения является отказ или упущенная выгода. Тогда под альтернативной стоимостью принятого нами решения следует понимать стоимость наилучшей из отвергнутых альтернатив.

Также при оценке инвестиционного предложения необходимо учитывать:

- инфляцию;
- риск, неопределенность;
- возможность альтернативного использования денег.

Одним из основополагающих показателей финансовой эффективности инвестиционного проекта является показатель NPV (Net Present Value) или чистая приведенная стоимость. Данный показатель определяется как разница между приведенными к началу проекта притоками денежных средств и инвестициями.

Данный показатель рассчитывается по формуле (1)

$$NPV = \sum S_t \cdot \left( \frac{1}{(1+r)^{t-1}} \right) - \sum I_t \cdot \left( \frac{1}{(1+r)^{t-1}} \right) = \sum C_t \cdot \left( \frac{1}{(1+r)^{t-1}} \right), \quad (1)$$

Где  $S_t$  – поток денежных средств проекта в t-м году (приток денежных средств);

$I_t$  – инвестиции (отток денежных средств) в t-м году;

$C_t$  – денежный поток, с учетом знака;

$r$  – ставка дисконтирования.

Если же обозначить первый год номером 0, то формула приобретет наиболее распространенный вид:

$$NPV = \sum S_t \cdot \left( \frac{1}{(1+r)^t} \right) - \sum I_t \cdot \left( \frac{1}{(1+r)^t} \right) = \sum C_t \cdot \left( \frac{1}{(1+r)^t} \right). \quad (2)$$



Стоит заострить внимание на том, что такое ставка дисконтирования. Основным экономическим нормативом, используемым при дисконтировании, является ставка дисконта и выражается в долях единицы или в процентах в год. Является основным экономическим нормативом, используемым при оценке эффективности проекта. В общем случае она отражает доходность альтернативных и доступных для субъекта направлений инвестирования и темп падения ценности денег в рассматриваемом шаге. При правильном выборе ставки дисконта получение участником проекта чистого дохода в некоторый момент времени будет для этого участника эквивалентно получению соответствующего дисконтированного дохода в момент приведения к началу проекта. Если не учитывать факторов неопределенности и риска, то под ставкой дисконта следует понимать максимальную доходность альтернативных и доступных для инвестора направлений вложений, то есть вложений в тиражируемые проекты [3]. В некоторых случаях значение ставки дисконта может отличаться для одного и того же проекта в разные этапы его реализации. В таком случае она будет называться переменной ставкой дисконта.

Также стоит отметить, что различаются следующие ставки дисконтирования:

- участника проекта;
- социальная;
- бюджетная.

Размер ставки дисконтирования участника проекта определяется максимальной доходностью от возможных альтернативных направлений инвестирования его средств. Под направлениями подразумеваются другие инвестиционные проекты, ценные бумаги или вклады в банк.

Социальная ставка дисконта используется при расчетах показателей общественной эффективности и характеризует минимальные требования общества к общественной эффективности инвестиций [3]. Она считается национальным параметром и должна устанавливаться централизованно органами

управления народным хозяйством России в увязке с прогнозами экономического и социального развития страны.

Бюджетная ставка дисконта схожа по методике расчета со ставкой дисконтирования участника проекта, но отличие в том, что данная ставка отражает альтернативную стоимость бюджетных средств.

Поскольку в расчетах эффективности дисконтируются неизменные денежные потоки, выраженные в ценах того периода в которых они произведены, то при данных расчетах должна быть использована реальная ставка дисконтирования, то есть очищенная от влияния инфляции. Именно поэтому для ее установления должна использоваться реальная, а не номинальная доходность альтернативных затрат.

Вернемся к основным показателям оценки эффективности инвестиционного проекта. Показатель NPV является показателем эффекта инвестиционного проекта, но, если опираться только на этот показатель при оценке проекта можно совершить ряд неправильных управленческих решений.

Следующим показателем оценки эффективности инвестиционных проектов является индекс доходности или PI. Данный показатель находится по формуле (3).

$$PI = \frac{\sum_t S_t \cdot \left(\frac{1}{(1+r)^t}\right)}{\sum_t I_t \cdot \left(\frac{1}{(1+r)^t}\right)} \quad (3)$$

В таблице 2 рассмотрим пример того, как данный показатель помогает при правильной оценке инвестиционных проектов.

Таблица 2 – Сравнительный анализ проектов с использованием показателя PI

Проект	Продисконтированные положительные потоки денежных средств, млн. руб.	Продисконтированные отрицательные потоки денежных средств, млн. руб.	NPV, млн. руб.	PI, единицы
А	201	200	1	1,005
Б	2	1	1	2

Опираясь на данные, приведенные в таблице 2, можно сделать вывод, что если для выбора более предпочтительного инвестиционного проекта использовался только показатель чистого приведенного дохода, то проект А и Б были бы в

равной степени привлекательны. Но если использовать показатель PI, то можно заметить, что проект Б при объеме инвестиций в размере одного миллиона рублей имеет чистую приведенную стоимость равную 1 миллиону рублей. В то время как проект А имеет тот же эффект, при инвестициях в 200 раз, превышающих инвестиции проекта Б. Также стоит заметить, что если в проекте А мы ошибемся на 0,5 %, то эффект уже станет равен нулю, а если больше – то отрицательным. В проект Б запас прочности равен 100 % и, если в его случае мы должны ошибиться на 100 %, чтобы потерять эффект от реализации данного инвестиционного проекта. Таким образом, введя критерий индекса доходности, мы одновременно получили оценку эффективности и оценку рискованности проектов.

Наряду с критерием индекса доходности, достаточно часто используют критерий рентабельности инвестиций проекта, который рассчитывается по формуле (4).

$$RI = \frac{\sum_t S_t \cdot \left(\frac{1}{(1+r)^t}\right) - \sum_t I_t \cdot \left(\frac{1}{(1+r)^t}\right)}{\sum_t I_t \cdot \left(\frac{1}{(1+r)^t}\right)} \cdot 100\% = \frac{NPV}{\sum_t I_t \cdot \left(\frac{1}{(1+r)^t}\right)} \cdot 100\%. \quad (4)$$

Достоинством этого критерия является то, что он прямо показывает запас рентабельности инвестиций, сверх упущенной выгоды. Кроме того, часто, при предварительной оценке проектов он бывает более прост для расчета [4]. Однако стоит отметить, что данные показатели являются относительными и если принимать решения о выборе более предпочтительного проекта опираться только на данные показатели, то можно совершить ошибку. Для принятия правильных управленческих решений необходимо при оценке инвестиционных проектов использовать как относительные, так и абсолютные показатели.

Следующим показателем позволяющий оценить эффективность инвестиционного проекта является внутренняя норма рентабельности или IRR. Данный показатель является расчетом эквивалентной среднегодовой доходности. IRR как бы эквивалентрует проект финансовыми вложениями с постоянной годовой доходностью, в течении всего срока проекта. Другими словами, это такая ставка дисконтирования, при которой значение NPV равняется нулю. Это

означает, что когда фактическая цена капитала меньше значения IRR, то значение NPV положительная. Это говорит о том, что данный проект является эффективным и его следует принимать к реализации. Следовательно, решения, принятые используя оба этих показателя идентичны, так как они методически непротиворечивы.

Правило внутренней нормы рентабельности гласит, что следует производить отбор инвестиционных проектов в соответствии с их внутренними нормами рентабельности до тех пор, пока внутренняя норма рентабельности предельного проекта не станет равной процентной ставке на рынке капитала [4].

В соответствии с данным определением показатель IRR находится путем решения уравнения (5).

$$NPV = \sum C_t \cdot \left( \frac{1}{(1+IRR)^t} \right) = 0. \quad (5)$$

Также можно с помощью данного показателя определить на сколько процентов может снизиться рентабельность проекта, при сохранении его безубыточности. Для этого используется формула (6).

$$\delta_{IRR} = \left( \frac{IRR-r}{IRR} \right) \cdot 100\%. \quad (6)$$

Таким образом с помощью показателя IRR можно определить какую предельную цену капитала проект способен выдержать, будучи рентабельным. Это говорит о том, что внутренняя норма рентабельности не только позволяет оценить не только эффективность проекта, но и его риски, а именно запасы прочности к изменению доходности и цены капитала.

Несмотря на все достоинства данного показателя, он имеет ряд недостатков, такие как:

- изменение метода оценки показателя внутренней нормы рентабельности в зависимости от характера денежных потоков.
- несколько значений IRR при оценке проектов, реализация которых планируется в течение долгого периода времени.

– при оценке взаимоисключающих проектов возможно расхождение решений, принимаемых опираясь на показатель NPV и IRR.

– критерий внутренней нормы рентабельности завышает доходность длительного проекта

Последний недостаток является более существенным, чем остальные и для его устранения был разработан другой показатель – MIRR или модифицированная норма рентабельности.

Данный показатель находится следующим способом, если предположить, что полученные от проекта притоки реинвестируются до его окончания с доходностью равной цене капитала (ставке дисконтирования), то мы как раз и получим эквивалентный по NPV проект. А потом, рассчитав его внутреннюю норму рентабельности, получим оценку доходности модифицированного проекта, эквивалентного исходному по величине чистой приведенной стоимости.

Другими словами, для расчёта величины показателя модифицированной внутренней нормы рентабельности нужно привести к нулевому моменту времени все оттоки, и к последнему году проекта притоки. После чего, привести эквивалентный поток последнего года проекта к нулевому году по ставке MIRR, приравнять полученное выражение к нулю и разрешить его относительно MIRR [4]. Формула расчёта имеет следующий вид

$$MIRR = \sqrt[n]{\frac{\sum_{t=0}^n C_t^{in} \cdot (1+r)^{n-t}}{\sum_{t=0}^n C_t^{out} \cdot \frac{1}{(1+r)^t}}} - 1, \quad (7)$$

Где  $C_t^{in}$  – притоки денежных средств;

$C_t^{out}$  – оттоки денежных средств.

Данный показатель свободен от проблемы множественности значений для проектов любой продолжительности и конфигурации. Его положительное значение всегда едино. Однако, к сожалению, данный показатель не отражает предельную величину стоимости капитала оцениваемого проекта.

Следующий критерий, который берется в расчет при оценке инвестиционных проектов является срок окупаемости. Все рассмотренные показатели оценивали эффект или эффективности от реализации проекта, но ни один из этих показателей не показывал за какой период времени проект вернет вложенные в него деньги.

Существует 2 вида срока окупаемости:

– простой срок окупаемости – это период времени, за который положительные потоки денежных средств покрывают отрицательные потоки денежных средств без учета упущенной выгоды или, другими словами, дисконтирования;

– дисконтированный срок окупаемости – это период времени, когда продисконтированные притоки денежных средств покрывают продисконтированные оттоки денежных средств.

Для оценки инвестиционных проектов предпочтительней использовать второй метод, так как он учитывает фактор времени и альтернативной стоимости денежных средств.

#### 1.4 Методы анализа инвестиционных проектов

Если отойти от теории, то инвестиционный проект является стохастической системой, именно из-за этого при планировании проекта необходимо учитывать все возможные варианты последующей реализации проекта. Даже если все учтенные риски проекта полностью поддаются диверсификации, то менеджеру проекта необходимо понимать, из-за чего план реализации проекта может не выполняться, какие показатели при этом будут и как действовать для их нейтрализации. Именно для этого необходимо проведение профессионального анализа проектов.

Для анализа рисков проекта используется 4 метода:

- анализ чувствительности;
- анализ безубыточности;

- метод Монте-Карло;
- метод дерева решений.

Рассмотрим метод анализа чувствительности. Целью данного анализ является выяснение какие параметры проекта сильнее всего влияют на изменение результатов проекта, а именно на показатель NPV. Данный метод является наиболее понятным и простым, в сравнении с другими методами. Анализ чувствительности позволяет лучше понять проект, обеспечивая:

- выражение потоков денежных средств через неизвестные переменные;
- определение последствий неточной оценки переменных;
- возможность выделения основных переменных;
- указывая, где дополнительная информация была бы наиболее полезна.

Следующим методом оценки рисков проекта является анализ безубыточности. Данный метод позволяет определить какой уровень реализации необходим, чтобы проект не приносил убытки. В случае неизменяющегося по годам проекта объема продаж, постоянных и переменных затрат, налогов и цен, координаты точки безубыточности определяются из решения уравнения (8)

$$I_0 = \left( \sum_t Ц^{ед} \cdot ОП \cdot \left( \frac{1}{(1+r)} \right)^t - \sum_t ПЗ \cdot \left( \frac{1}{(1+r)} \right)^t \right), \quad (8)$$

где  $I_0$  – инвестиции в нулевой год;

$Ц^{ед}$  – цена единицы готовой продукции;

$ОП$  – годовой объем продаж;

$ПЗ$  – постоянные операционные затраты проекта;

Данное уравнение имеет единственное решение, так как его слагаемые – это линейные функции объема продаж.

Но данная формула является расчетом бухгалтерской точки безубыточности. Подобный расчет является экономически убыточным из-за того, что данный метод не учитывает альтернативной стоимости вложенных средств.

Для определения экономически верной точки безубыточности необходимо приравнять продисконтированные инвестиции и притоки от операционной

деятельности проекта. В случае неизменности по годам операционных потоков их приведенная стоимость равна аннуитету годового притока на интервале продолжительности проекта. В случае, когда инвестиции осуществляются только в нулевом году, соотношение имеет вид (9)

$$PV_{\text{пр}} = C_0 \cdot \left( \frac{1}{r} - \frac{1}{r} \cdot \left( \frac{1}{1+r} \right)^t \right) = C_0 \cdot K_a = I_0, \quad (9)$$

Где  $C_0$  – денежный поток в начальном периоде;

$K_a$  – коэффициент аннуитета.

Таким образом, соответствующий точке безубыточности операционный поток равен (10).

$$C_0 = \frac{I_0}{K_a}. \quad (10)$$

Также годовой поток денежных средств можно рассчитать по формуле (11):

$$C_0 = (Ц^{\text{ед}} \cdot \text{ОП} - \text{ПрЗ}^{\text{ед}} \cdot \text{ОП} - \text{ПЗ} - A) \cdot (1 - \text{СН}_{\text{п}}) + A. \quad (11)$$

Приравняв правые части формул (10) и (11), и разрешив полученное соотношение относительно ОП получим формулу (12).

$$\text{ОП} = \left( \left( \frac{I_0}{K_a} - A \right) \cdot \left( \frac{1}{1 - \text{СН}_{\text{п}}} \right) + A + \text{ПЗ} \right) \cdot \left( \frac{1}{\text{Ц}^{\text{ед}} + \text{ПрЗ}^{\text{ед}}} \right). \quad (12)$$

Таким образом мы рассчитали значение точки экономической безубыточности.

Следующим методом является метод Монте-Карло. Данный метод является схожим с методом анализа чувствительности, но в случае с анализом чувствительности учитывается изменение только одной переменной, а в методе Монте-Карло возможно оценить все возможные комбинации. Данный метод можно определить как как метод стохастического имитационного моделирования процессов функционирования исследуемого объекта. Целью такого моделирования является определение стохастических характеристик интересующих нас выходных переменных, по заданным (известным) стохастическим характеристикам входных переменных, возмущающих воздействий и переменных состояния объекта [4].





Для решения задачи анализа эффективности инвестиционных проектов методом Монте-Карло необходимо:

- иметь корректную модель исследуемого проекта;
- знать прогнозные значения входных, возмущающих переменных, переменных состояния и их стохастические характеристики;
- иметь возможность многократного имитирования процесса реализации проекта с соответствующей обработкой выходных переменных.

Последний рассматриваемый метод – это метод дерева решений. Этот метод качественно отличен от трех предыдущих, который рассматривает проект не как разовый, а как многоэтапный процесс принятия и реализации управленческих решений. Основная идея метода заключается в том постулате, что, коль скоро последующие решения зависят от исходов предыдущих, то и предыдущие решения следует принимать с учетом возможной связи с ними решений последующих [4].

Основным недостатком метода дерева решений являются наличие неопределенности в прогнозировании исхода этапов проекта и необходимости применения для этого методов математической статистики. Кроме того, рассмотрение всех возможных вариантов развития проекта делает дерево решений чрезвычайно «ветвистым», что требует от моделирующих проект специалистов высокой квалификации в исключении из рассмотрения «лишних», нерациональных в смысле целей проекта ветвей его развития [4].

Главным достоинством метода дерева решений является возможность рассмотрения различных вариантов развития проекта и обоснованного выбора из них наиболее рациональных, с позиций вероятных изменений окружающей среды и проекта [4].

## 2 ХАРАКТЕРИСТИКА ООО «УК ПАРК-СИТИ»

### 2.1. Общие сведения о предприятии

УК "Парксити", ООО зарегистрирована по адресу г. Челябинск, ул. Лесопарковая, д.6, оф.421, 454080. Директор организации «общество с ограниченной ответственностью "УК "ПАРКСИТИ" Луговая Наталья Сергеевна. Основным видом деятельности компании является Деятельность гостиниц и прочих мест для временного проживания. Также УК "Парксити", ООО работает еще по 38 направлениям, в том числе и предоставление услуг общественного питания.

Организационно-правовая форма данного предприятия – общество с ограниченной ответственностью. Юридическое лицо зарегистрировано 27 октября 2004 года.

Основным предметом деятельности предприятия является:

- деятельность по предоставлению прочих мест для временного проживания;
- деятельность ресторанов и услуги по доставке продуктов питания;
- аренда и управление собственным или арендованным недвижимым имуществом;
- деятельность спортивных объектов;
- управление недвижимым имуществом за вознаграждение или на договорной основе;
- деятельность по предоставлению туристических информационных услуг;
- предоставление консультационных услуг по аренде жилого недвижимого имущества за вознаграждение или на договорной основе.

На территории данного комплекса находятся следующие объекты:

- фитнес центр «Парк-сити»;
- конференц (банкетный) зал «Fusion»;
- ресторан «Voice»;
- караоке-бар «Elvis»;
- паб «Big Ben»;
- лобби бар.

Вышеперечисленные объекты, кроме фитнес-центра «Парк-сити» осуществляют деятельность предоставления услуг общественного питания. Зал «Fusion», вмещающий в себя до 200 человек, был построен в 2016 году в целях проведения масштабных мероприятий. В результате строительства данного объекта выручка предприятия увеличилась более чем на 20 млн. рублей в год (с 298 млн. рублей в 2016 году до 321 млн. рублей в 2018 году). Именно благодаря такому явлению можно сделать вывод о том, что проект строительства ресторана, совмещенного с банкетным залом, является перспективным.

## 2.2. Финансовый анализ ООО «УК ПАРК-СИТИ»

Для определения целесообразности осуществления проекта необходимо оценить финансовое состояние предприятия, а именно:

- вертикальный анализ;
- горизонтальный анализ;
- анализ финансовой устойчивости;
- анализ ликвидности;
- анализ оборачиваемости;
- анализ рентабельности.

Финансовое состояние предприятия выражает степень сбалансированности отдельных структурных элементов активов и капитала, а также уровень эффективности их использования.

Общую оценку финансового состояния предприятия осуществляют на основании данных бухгалтерского баланса (форма №1), анализируя валюту баланса. Валюта баланса – это итоговая сумма по активу или пассиву бухгалтерского баланса. Эта сумма должна быть одинакова по активу и по пассиву в силу двойной записи. Для анализа валюты баланса используется горизонтальный и вертикальный анализ.

Горизонтальный анализ (анализ динамики) – анализ изменения статей во времени. Заключается он в построении одной или нескольких аналитических таблиц, в которых абсолютные изменения дополняются относительными изменениями.

Вертикальный анализ (анализ структуры) – анализ структуры средств(имущества) предприятия и источников их финансирования, который заключается в расчете доли каждой статьи в общем объеме активов и пассивов.

Рассмотрим динамику валюты баланса за 2015-2016 года. В 2016 году по сравнению с 2015 валюта баланса составила 343 131 тыс. руб., увеличилась в абсолютном выражении на 10 776 тыс. руб. и на 3,2 % в относительном выражении. Такое изменение является положительным, оно свидетельствует о расширении финансово хозяйственной деятельности организации, предприятие повысило свои показатели в сравнении с предыдущим годом.

Наибольший вклад в изменение валюты баланса внесли следующие статьи:

- основные средства – рост составил 4 321 тыс. рублей;
- дебиторская задолженность – рост составил 2 907 тыс. рублей;
- денежные средства – рост составил 3 607 тыс. рублей;
- долгосрочные заемные средства – рост составил 26 470 тыс. рублей.

Рассмотрим динамику валюты баланса за 2016-2017 года. В 2017 году по сравнению с 2016 валюта баланса составила 346 265 тыс. руб., увеличилась в абсолютном выражении на 6 934 тыс. руб. и на 0,9 % в относительном выражении. Такое изменение является положительным, оно свидетельствует о

расширении финансово-хозяйственной деятельности организации, предприятие повысило свои показатели в сравнении с предыдущим годом.

Наибольший вклад в изменение валюты баланса внесли следующие статьи:

- основные средства – их рост составил 5 530 тыс. рублей;
- прочие внеоборотные активы – их рост составил 1235 тыс. рублей.

Рассмотрим динамику валюты баланса за 2017-2018 года. В 2018 году по сравнению с 2017 валюта баланса составила 352 390 тыс. руб., увеличилась в абсолютном выражении на 6 125 тыс. руб. и на 1,8 % в относительном выражении. Такое изменение является положительным, оно свидетельствует о расширении финансово хозяйственной деятельности организации, предприятие повысило свои показатели в сравнении с предыдущим годом.

Наибольший вклад в изменение валюты баланса внесли следующие статьи:

- основные средства – их рост составил 7 781 тыс. рублей;
- дебиторская задолженность – их рост составил 1 896 тыс. рублей;
- долгосрочные заемные средства – их рост составил 15 440 тыс. рублей.

Динамику изменений валюты баланса можно проследить на рисунке 1.

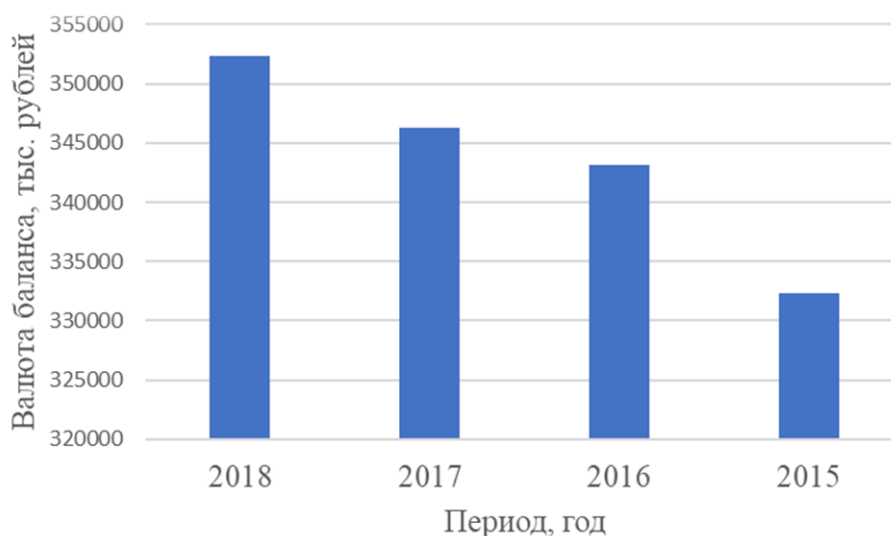


Рисунок 1 – Динамика валюты баланса 2015-2018 года

В течение анализируемого периода можно наблюдать стабильный рост валюты баланса. Главной причиной такого роста является увеличения объема

основных средств, что может говорить об увеличении производственных мощностей предприятия.

Актив баланса – это часть бухгалтерского баланса, в которой отражается всё имущество предприятия, включая как материальные, так и нематериальные ценности, а также состав и размещение имеющихся ценностей. Имущество в активе баланса отражается по закупочным ценам с учетом амортизации.

Мобильность – это способность активов переходить из одной формы в другую, а также скорость его перехода. Под высокой мобильностью имущества понимают способность предприятия изменять структуру своих активов в течении короткого промежутка времени. Она определяется по доле оборотных активов в валюте баланса.

На рисунке 2 можно проследить какую долю из актива баланса занимает оборотные активы (ОА) и внеоборотные активы (ВОВА).

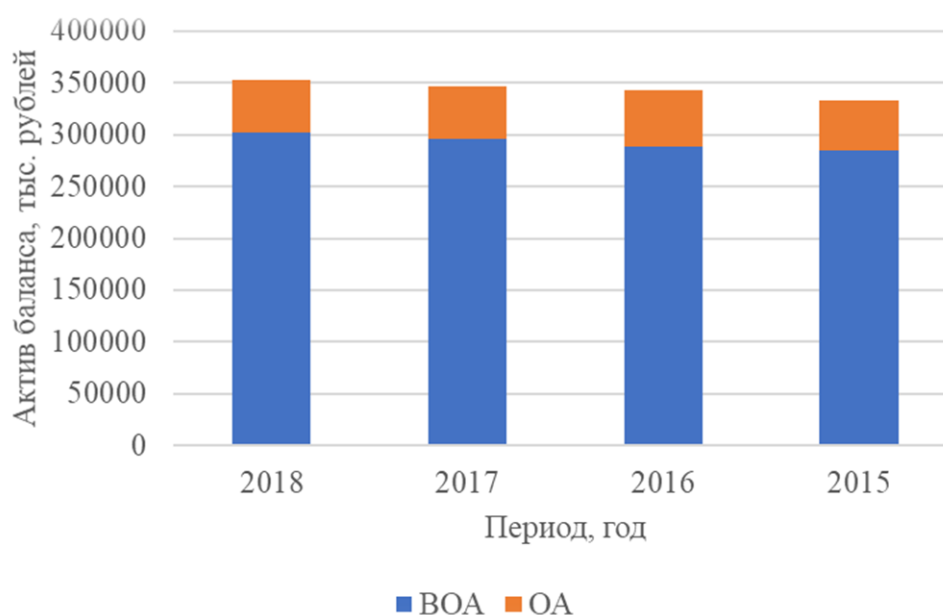


Рисунок 2 – Динамика изменения долей оборотных и внеоборотных активов

Из рисунка 2 можно сделать вывод, что в активе баланса преобладают внеоборотные средства, что говорит о низкой мобильности капитала. Но стоит учесть, что основным видом деятельности предприятия является услуги сервиса, которое является капиталоемким и не нуждается в высокой доле оборотного капитала.

Внеоборотные активы – это активы, срок использования которых составляет более одного года. К внеоборотным активам относятся:

- нематериальные активы;
- результаты исследований и разработок;
- основные средства;
- доходные вложения в материальные ценности;
- финансовые вложения, возврат которых ожидается не ранее чем через
- год;
- отложенные налоговые активы;
- прочие активы, обладающими признаками внеоборотных активов.

На рисунке 3 можно проследить какую долю занимают перечисленные выше статьи баланса в структуре внеоборотных активов, а также их динамику.



Рисунок 3 – Динамика изменения долей внеоборотных активов 2015-2018 года

Для более четкого понимания структуры внеоборотного актива организации приведена таблица 3.



Таблица 3 – Абсолютные значения статей внеоборотного капитала в тыс. рублей  
2015-2018 годов

Статья баланса	Год			
	2018	2017	2016	2015
Нематериальные активы	471	363	259	176
Основные средства	296 942	289 161	283 631	279 310
Отложенные налоговые активы	1 763	1 584	1 519	1 558
Прочие внеоборотные активы	2 989	4 812	3 577	3 356
Итого по разделу	302 165	295 920	288 986	284 400

Таким образом мы можем сделать вывод что на протяжении всего анализируемого периода основную долю в структуре внеоборотных средств занимают основные средства, что обусловлено особенностью вида деятельности организации.

Оборотные активы – совокупность имущественных ценностей предприятия, которые в течение одного производственного цикла или одного года могут быть обращены в денежные средства, проданы или потреблены. Многие оборотные активы используются одновременно при отпуске их в производство (например, сырье и материалы). Достаточный размер оборотных активов необходим для бесперебойной работы предприятия, будь то материалы, используемые в производственном процессе, или денежные средства для расчетов с поставщиками.

Состав оборотных активов:

- запасы;
- НДС по приобретенным ценностям;
- дебиторская задолженность;
- финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов);
- денежные средства и денежные эквиваленты;
- прочие активы, удовлетворяющие признакам оборотных активов.

На рисунке 4 мы можем проследить какую долю занимают перечисленные выше статьи баланса в структуре оборотных активов, а также их динамику.



Рисунок 4 – Динамика изменения долей оборотных активов

Из приведенных данных можно сделать вывод что наибольшую долю в структуре оборотного капитала на протяжении всего анализируемого периода занимают денежные средства, запасы и дебиторская задолженность. В течение этого времени структура оборотных активов не претерпевает значительных изменений.

Пассив баланса отражает источники финансирования средств предприятия, сгруппированные по их принадлежности и назначению; собственный (акционерный капитал; эмиссионный доход, резервы, образуемые от чистой и валовой прибыли) и привлеченный (облигации, кредиторская задолженность, задолженность по оплате труда) капиталы.

Пассив баланса делится на три раздела: капитал и резервы, долгосрочные обязательства, краткосрочные обязательства.

Капитал и резервы – это собственные средства предприятия, то есть уставный капитал, дополнительный капитал, нераспределенная прибыль, сформированные фонды.

В раздел пассива баланса «долгосрочные обязательства» входят долги предприятия, которые необходимо вернуть в срок более одного года.

В раздел пассива баланса «краткосрочные обязательства» входят долги предприятия, которые необходимо вернуть в срок менее одного года.

На рисунке 5 мы можем проанализировать структуру пассивов на протяжении 2015-2018 года.

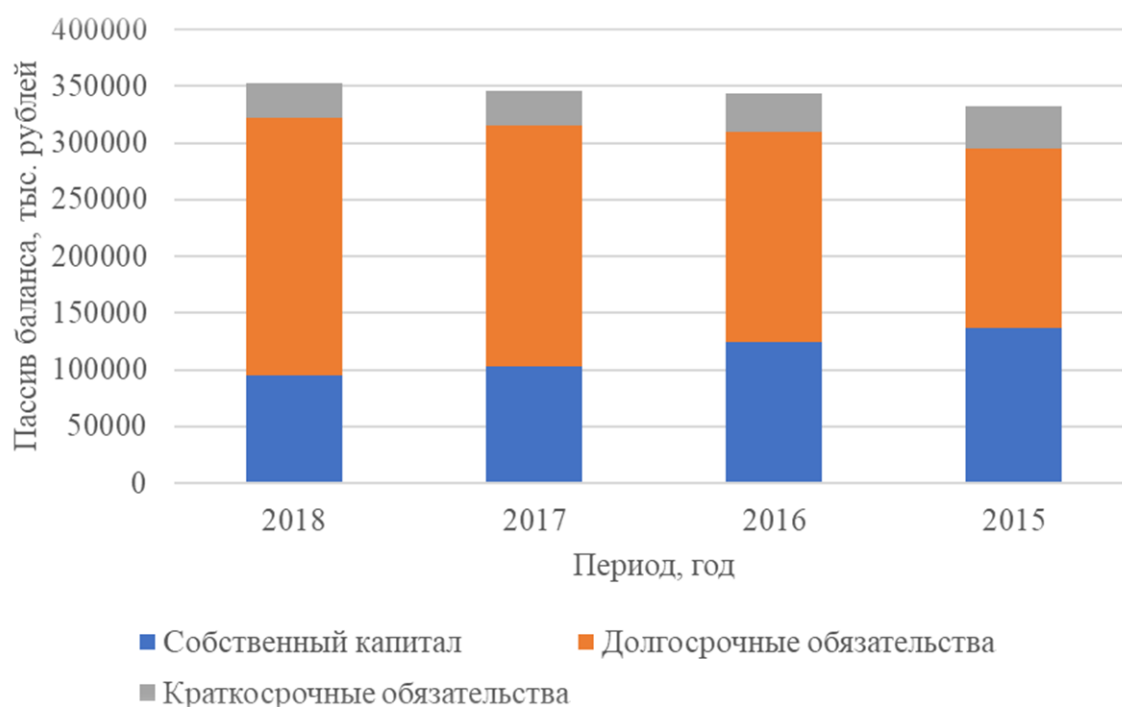


Рисунок 5 – Динамика изменения структуры пассива

Проанализировав данные, представленные на рисунке 5, можно сделать вывод, что на протяжении периода с 2015-2018 года в структуре пассива преобладает заемный капитал. На протяжении всего исследуемого периода наибольшую долю в структуре пассива занимали долгосрочные обязательства.

Доля собственного капитала на протяжении всего анализируемого периода уменьшается из года в год, что говорит нам о снижающейся финансовой устойчивости предприятия.

Далее проанализируем соотношение кредиторской и дебиторской задолженности, информация о которых изображена на рисунке 6.



Рисунок 6 – Соотношение заемного капитала и дебиторской задолженности

Проанализировав данные, представленные на рисунке 6, можно сделать вывод что на протяжении 2015-2016 годов заемные средства преобладают над дебиторской задолженностью. Это может говорить о том, что предприятие не является финансово устойчивым и в случае продолжения подобного соотношения имеется риск банкротства.

Далее проведем оценку динамики и структуры собственного капитала предприятия.

Собственный капитал компании представляет собой совокупную величину вложений акционеров и нераспределенной прибыли, накопленной компанией за все время ее работы. Иначе говоря, это остаточный капитал, остающийся в распоряжении компании после вычета из суммы ее активов всех обязательств, поэтому его еще называют «чистые активы».

На рисунке 7 мы можем проанализировать структуру собственного капитала на протяжении 2015-2018 года.

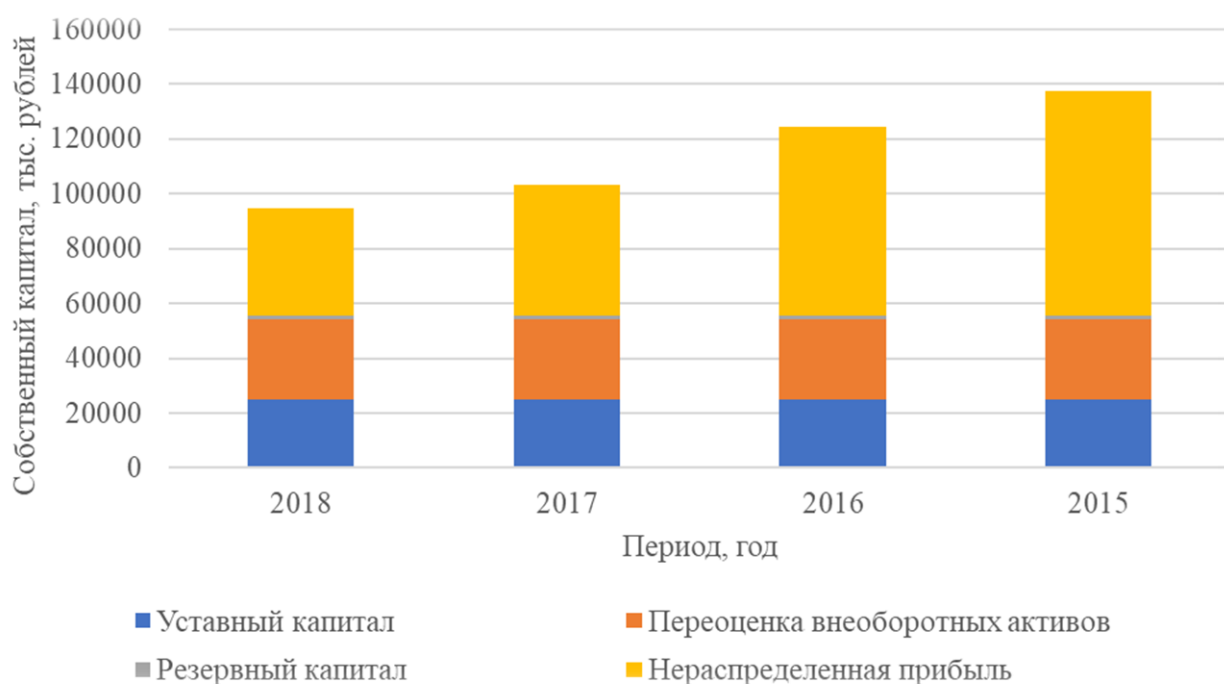


Рисунок 7 – Динамика изменения структуры собственного капитала

Проанализировав приведенные на рисунке 7 данные можно сделать вывод о том, что величина собственного капитала из года в год снижается. На рисунке 7 четко видно, что величина резервного капитала, переоценки внеоборотных активов и уставного капитала не изменяется. Таким образом причина снижения величины собственного капитала является сокращением нераспределенной прибыли предприятия, что может говорить об уменьшении коммерческой эффективности предприятия.

Далее проведем оценку динамики и структуры долгосрочного заемного капитала.

Долгосрочные обязательства – один из дополнительных источников средств для компании. При его использовании главной задачей является своевременное погашение образовавшейся задолженности. Долгосрочные обязательства представляют собой задолженность, срок погашения которой больше года. Долгосрочные обязательства всегда учитываются при оценке платежеспособности предприятия. Долгосрочные обязательства выдаются банками для приобретения инвестиционных активов, на выплату имеющихся задолженностей или пополнение оборотных средств. В целом при увеличении долгосрочных

обязательств можно говорить об улучшении положения компании, так как долгосрочные кредиты в основном выдают только успешно процветающим компаниям, с помощью заёмных средств эти компании ускоряют свой рост.

На рисунке 8 мы можем проанализировать структуру долгосрочных обязательств на протяжении 2015-2018 года.



Рисунок 8 - Динамика изменения структуры долгосрочных обязательств

Проанализировав данные изображенные на рисунке 8 мы можем сделать вывод о том, что на протяжении всего исследуемого периода наибольшую долю в структуре долгосрочных обязательств занимают заемные средства, второй статьей, составляющая структуру долгосрочных обязательств, является отложенные налоговые обязательства, но как видно из графика она имеет крайне малую долю в структуре долгосрочных обязательств.

Далее проведем оценку динамики и структуры краткосрочных обязательств.

Краткосрочные обязательства – долги юридического лица, которые должны быть погашены в срок до одного года с момента наступления отчетной даты. Для решения первостепенных задач большинство компаний вынуждено прибегать к краткосрочным займам и использованию внутренних источников. При этом своевременность выплат по таким обязательствам – одна из основных задач

руководства. С момента зачисления средств, являющихся частью краткосрочных обязательств, они не принадлежат компании, а лишь используются ею ограниченный период времени, а именно до момента погашения. По своей сущности краткосрочные обязательства имеют много общего с обычным заемным капиталом. Общий объем краткосрочных обязательств компании непосредственным образом зависит от деятельности компании на рынке. Чем активнее производство и выше объемы продаж товаров, тем больше и расходы предприятия. Таким образом, возрастает и сумма предстоящих расходов.

На рисунке 9 мы можем проанализировать структуру краткосрочных обязательств на протяжении 2015-2018 года.

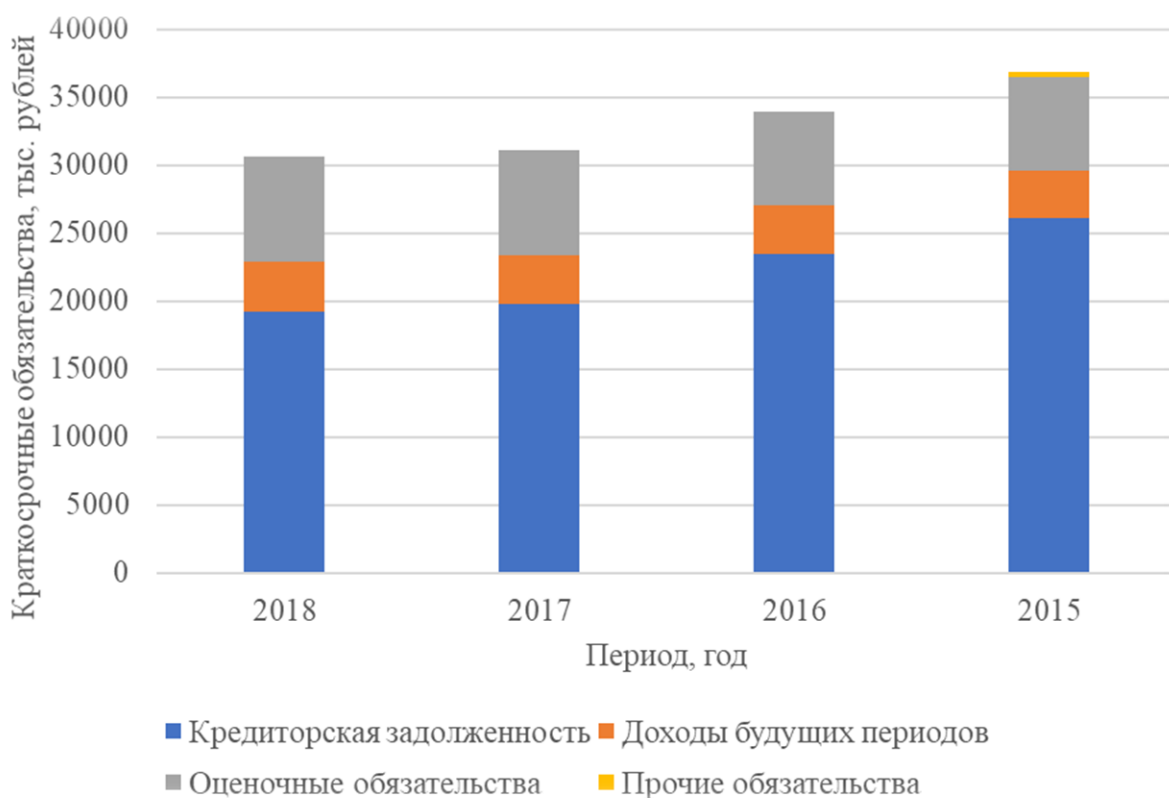


Рисунок 9 - Динамика изменения структуры краткосрочных обязательств

Проанализировав данные, приведенные на рисунке 9, можно сделать вывод, что на протяжении всего исследуемого периода наибольшую долю краткосрочных обязательств занимает кредиторская задолженность. В течение всего анализируемого периода структура прочих обязательств, оценочных

обязательств, доходов будущих периодов и кредиторской задолженности не изменяется.

Отчёт о финансовых результатах – одна из основных форм бухгалтерской отчётности, которая характеризует финансовые результаты деятельности организации за отчётный период и содержит данные доходах, расходах и финансовых результатах в сумме нарастающим итогом с начала года до отчётной даты.

В отчете о финансовых результатах отражается величина балансовой прибыли или убытка и отдельные слагаемые этого показателя:

- выручка от реализации продукции/услуг;
- себестоимость продаж;
- валовая прибыль;
- коммерческие расходы;
- управленческие расходы;
- прибыль (убыток) от продаж;
- доходы от участия в других организациях;
- проценты к получению;
- проценты к уплате;
- прочие доходы и расходы;
- сумма налога на прибыль;
- изменения отложенных налоговых обязательств, активов;
- постоянные налоговые обязательства (активы);
- чистая прибыль.

Отчёт о финансовых результатах является важнейшим источником для анализа показателей рентабельности предприятия, рентабельности реализованной продукции, рентабельности производства продукции, а также для определения величины чистой прибыли.

Далее проведем анализ динамики и структуры выручки.



Выручка – совокупный объем денежных средств, полученных компанией, предпринимателем или подлежащим к получению за определённый период деятельности от продажи предмета коммерческой деятельности — товаров и/или услуг.

На рисунке 10 показана динамика и структура выручки за 2015-2018 год.



Рисунок 10 – Динамика и структура выручки

Из данного рисунка мы можем заметить, что на протяжении всего анализируемого периода имеется положительная динамика роста выручки. Можно предположить, что в промежутке 2015-2017 год рост выручки вызван увеличением объема продаж, так как также идет рост себестоимости. Но в 2018 году мы можем заметить снижение себестоимости и увеличение валовой прибыли, что может означать об увеличении цен на товары и услуги предприятия или об усовершенствовании технологии производства, что позволило снизить себестоимость.

К управленческим относятся расходы, не связанные с производственной или коммерческой деятельностью предприятия: на содержание отдела кадров, юридического отдела; на освещение и отопление сооружений непромышленного назначения, а также на командировки, услуги связи и прочие аналогичные этим расходы.

Коммерческие расходы – это расходы, связанные с отгрузкой и реализацией товаров. Сюда можно отнести расходы на упаковку изделий; по доставке продукции на станцию отправления, погрузке в транспортные средства; комиссионные сборы, уплачиваемые посредническим организациям; затраты на хранение продукции; на рекламу, на представительские и другие аналогичные по назначению расходы.

Исследуем динамику коммерческих и управленческих расходов за период 2015-2018 года, изображенные на рисунке 11.



Рисунок 11 – Динамика коммерческих и управленческих расходов

Отталкиваясь от данных, представленных на рисунке 11, мы можем заметить рост управленческих расходов в 2017-2018 году. Коммерческие расходы в течение анализируемого периода не претерпевают значительных изменений.

Далее рассмотрим динамику доходов и расходов предприятия.

К доходам организации отнесём доходы от участия в других организациях, проценты к получению, прочие доходы организации. К расходам отнесём проценты к уплате и прочие расходы.

На рисунке 12 изображена динамика изменения доходов и расходов.



Рисунок 12 – Динамика изменения доходов и расходов

Проанализировав данную на рисунке 12 информацию, можно судить о довольно затратной деятельности организации, прежде всего это обусловлено высоким уровнем статьи «Проценты к уплате». Из анализа структуры пассивов мы выяснили, на данном предприятии высокий уровень заемных средств, которые дают такую величину расходов. Величина доходов на протяжении всего исследуемого периода имеют отрицательную динамику, только в 2016 году данный показатель увеличивается до уровня равного 18 165 тыс. рублей, но в последующих снова снижается до 4 425 тыс. рублей и 5 760 тыс. рублей в 2017 и 2018 году соответственно.

Далее проведем подробный анализ финансового состояния предприятия с использованием финансовых коэффициентов.

Финансовая устойчивость – это определенное состояние счетов предприятия, гарантирующее его постоянную платежеспособность. Чем финансово устойчивее предприятие, тем выше доля собственного капитала.

Собственные оборотные средства – это часть оборотных активов, сформированных за счет собственных средств.

Формула для определения собственных оборотных средств (13)

$$COC = CK - BOA, \quad (13)$$

где СОС- собственные оборотные средства;

СК – собственный капитал предприятия;

ВОА – внеоборотные активы предприятия.

Проанализируем следующие данные за 2015-2016 год, представленные на таблице 4.

Таблица 4 – Расчет собственных оборотных средств за 2015-2016 года

Наименование показателя	2015 год		2016 год		Изменения	
	млн. руб.	в % к итогу	млн. руб.	в % к итогу	млн. руб.	в % к началу
Собственный капитал	137,33	100,00	124,51	100	-12,82	-9,33
Внеоборотные активы	284,4	207,09	288,99	232,1	4,57	1,61
Собственные оборотные средства	-147,1	-107,09	-164,5	-132,1	-17,4	11,83

Проанализировав приведенные в таблице данные, мы можем судить об отсутствии собственного оборотного капитала предприятия. Это обусловлено высокой долей внеоборотных активов превышающие собственный капитал в 2 раза. В течение 2015-2016 гг. соотношение собственного капитала и внеоборотного актива изменяется не критично.

Проанализируем следующие данные за 2016-2017 год, представленные на таблице 5.

Таблица 5 – Расчет собственных оборотных средств за 2016-2017 года

Наименование показателя	2016 год		2017 год		Изменения	
	млн. руб.	в % к итогу	млн. руб.	в % к итогу	млн. руб.	в % к началу
Собственный капитал	124,5	100,0	103,2	100,0	-21,25	-17,1
Внеоборотные активы	288,9	232,1	295,9	286,6	6,93	2,4
Собственные оборотные средства	-164,5	-132,1	-192,7	-186,6	-28,18	17,1

Проанализировав приведенные в таблице данные, мы можем судить об отсутствии собственного оборотного капитала предприятия. Это обусловлено высокой долей внеоборотных активов превышающие собственный капитал в 2 раза. Также наблюдается в сравнении с прошлым анализируемым периодом увеличение внеоборотного капитала, что сказывается на величине собственного оборотного капитала. В течение 2016-2017 гг. соотношение собственного капитала и внеоборотного актива не претерпевает значительных изменений.

Проанализируем следующие данные за 2017-2018 год, представленные на таблице 6.

Таблица 6 – Расчет собственных оборотных средств за 2017-2018 года

Наименование показателя	2017 год		2018 год		Изменения	
	млн. руб.	в % к итогу	млн. руб.	в % к итогу	млн. руб.	в % к началу
Собственный капитал	103,3	100,0	94,75	100,0	-8,55	-8,2
Внеоборотные активы	295,9	286,6	302,2	318,9	6,253	2,1
Собственные оборотные средства	-192,7	-186,6	-207,4	-218,9	-14,76	7,7

Проанализировав приведенные в таблице данные, мы можем судить об отсутствии собственного оборотного капитала предприятия. Это обусловлено высокой долей внеоборотных активов превышающие собственный капитал в 2 раза. Также наблюдается в сравнении с прошлым анализируемым периодом увеличение внеоборотного капитала, что сказывается на величине собственного оборотного капитала. В течение 2017-2018 гг. соотношение собственного капитала и внеоборотного актива не претерпевает значительных изменений.

На протяжении всего исследуемого периода наблюдается негативная динамика собственного оборотного капитала. Подобная ситуация негативно характеризует финансовое положение организации в краткосрочной перспективе.

Далее проведем анализ показателей чистого оборотного капитала предприятия 2015-2018 года.

Чистый оборотный капитал (ЧОК) – отражает часть оборотных средств компании, которую не надо использовать для погашения текущих обязательств.

Это та часть оборотных активов, финансирование которой произошло из долгосрочных источников. Расчет проводится по формуле (14)

$$ЧОК=(СК+ДО)-ВОА=ОА-КО, \quad (14)$$

где ЧОК – чистый оборотный капитал;

СК – собственный капитал предприятия;

ДО – долгосрочные обязательства предприятия;

ВОА – внеоборотные активы предприятия;

ОА – оборотные активы предприятия;

КО – краткосрочные обязательства предприятия.

Проанализируем следующие данные, представленные за 2015-2016 гг.

Таблица 7 – Расчет чистого оборотного капитала за 2015-2016 гг.

Наименование показателя	2015 год		2016 год		Изменения за период	
	тыс. руб.	в % к итогу	тыс. руб.	в % к итогу	тыс. руб.	в % к началу
Собственный капитал	137 330	46,47	124 513	40,27	-12 817	-9,33
Долгосрочные обязательства	158 181	53,53	184 653	59,73	26 472	16,74
СК+ДО	295 511	100,00	309 166	100,00	13 655	4,62
Внеоборотные активы	284 400	96,24	288 986	93,47	4 586	1,61
Чистый оборотный капитал	11 111	3,76	20 180	6,53	9 069	81,62

Проанализировав данные, представленные в таблице 7, можно сделать следующие вывод - имеется положительная динамика чистого оборотного капитала, его рост составил 9 069 тыс. рублей в абсолютном значении. Прежде всего это вызвано увеличением долгосрочных обязательств на 26 472 тыс. рублей. Увеличение чистого оборотного капитала может положительно сказаться на финансовой устойчивости предприятия в долгосрочной перспективе, но тот факт, что этот рост вызван увеличением долгосрочных обязательств наоборот может в дальнейшем быть причиной банкротства предприятия.

Проанализируем следующие данные, представленные за 2016-2017 гг.

Таблица 8 – Расчет чистого оборотного капитала за 2016-2017 гг.

Наименование показателя	2016 год		2017 год		Изменения за период	
	тыс. руб.	в % к итогу	тыс. руб.	в % к итогу	тыс. руб.	в % к началу
Собственный капитал	124 513	40,3	103 265	32,8	-21 248	-17,1
Долгосрочные обязательства	184 653	59,7	211 866	67,2	27 213	14,7
СК+ДО	309 166	100,0	315 131	100,0	5 965	1,9
Внеоборотные активы	288 986	93,5	295 920	93,9	6 934	2,4
Чистый оборотный капитал	20 180	6,5	19 211	6,1	-969	-4,8

Проанализировав данные, представленные в таблице 8, можно сделать вывод, что Долгосрочные обязательства за этот период увеличились на 27 213 тыс. рублей. Величина чистого оборотного капитала уменьшилась на 969 тыс. на протяжении 2015-2016 гг.

Проанализируем следующие данные, представленные за 2017-2018 гг.

Таблица 9 – Расчет чистого оборотного капитала за 2017-2018 гг.

Наименование показателя	2017 год		2018 год		Изменения за период	
	тыс. руб.	в % к итогу	тыс. руб.	в % к итогу	тыс. руб.	в % к началу
Собственный капитал	103 265	32,8	94 751	29,5	-8 514	-8,2
Долгосрочные обязательства	211 866	67,2	226 976	70,5	15 110	7,1
СК+ДО	315 131	100,0	321 727	100,0	6 596	2,1
Внеоборотные активы	295 920	93,9	302 165	93,9	6 245	2,1
Чистый оборотный капитал	19 211	6,1	19 562	6,1	351	1,8

Проанализировав данные, представленные в 7 таблице, мы видим, что ситуация на данном промежутке времени не претерпевает серьезных изменений. Чистый оборотный капитал увеличивается на 351 тыс. рублей. Долгосрочные

обязательства увеличиваются на 15 110 тыс. рублей. Подобная ситуация негативно сказывается на финансовой устойчивости предприятия.

Далее проведем анализ ликвидности баланса организации.

Ликвидность актива – экономический термин, обозначающий способность активов быть быстро проданными по цене, близкой к рыночной.

Ликвидный – обращаемый в деньги.

Ликвидность предприятия – это возможность предприятия покрыть свои платежные обязательства за счет собственных средств и за счет привлечения заемных средств со стороны.

Ликвидность баланса – определяется как степень покрытия обязательств предприятия его активами, срок превращения которых в денежную форму соответствует сроку погашения обязательств.

Классификация активов по степени ликвидности:

A1 – наиболее ликвидные активы, к ним относятся:

- денежные средства;
- краткосрочные финансовые вложения.

A2 – быстрореализуемые активы, к ним относятся:

- дебиторская задолженность менее 12 месяцев;
- прочие оборотные активы.

A3 – медленно реализуемые активы, к ним относятся:

- запасы;
- НДС;
- дебиторская задолженность более 12 месяцев.

A4 – труднореализуемые активы, к ним относятся внеоборотные активы.

Классификация пассивов по степени срочности погашения обязательств:

П1 – наиболее срочные обязательства, к ним относятся:

- прочие обязательства;
- кредиторская задолженность до 3 месяцев.



П2 – к краткосрочным пассивам относятся краткосрочные заёмные средства.

П3 – к долгосрочным пассивам относятся долгосрочные обязательства

П4 – Постоянные пассивы, к ним относятся:

- собственный капитал;
- оценочные обязательства;

Текущая и перспективная ликвидность рассчитывается по формулам (15), (16).

$$ЛТ = (A1 + A2) - (П1 + П2) \quad (15)$$

$$ЛП = A3 - П3 \quad (16)$$

Необходимые условия абсолютной ликвидности:

$$A1 > П1 \quad (17)$$

$$A2 > П2 \quad (18)$$

$$A3 > П3 \quad (19)$$

$$A4 < П4 \quad (20)$$

Расчет ликвидности предприятия за 2015-2016 гг. представлен в приложении А. Проанализировав таблицу А.1, можно сделать вывод, что предприятие является в целом ликвидным. Текущая ликвидность составляет 8 587 тыс. рублей и 17 970 тыс. рублей в 2015 и 2016 году соответственно. Перспективная ликвидность составляет -145 291 тыс. рублей и -171 956 тыс. рублей в 2015 и 2016 году соответственно.

Расчет ликвидности предприятия за 2016-2017 гг. представлен в приложении А. Проанализировав таблицу А.2, можно сделать вывод, что предприятие является в целом ликвидным. Текущая ликвидность составляет 17 970 тыс. рублей и 17 981 тыс. рублей в 2016 и 2017 году соответственно. Перспективная ликвидность составляет -171 956 тыс. рублей и -199 292 тыс. рублей в 2016 и 2017 году соответственно.

Расчет ликвидности предприятия за 2016-2017 гг. представлен в приложении А.

Проанализировав таблицу А.3, можно сделать вывод, что предприятие является в целом ликвидным. Текущая ликвидность составляет 17 981 тыс. рублей и 19 662 тыс. рублей в 2017 и 2018 году соответственно. Перспективная ликвидность составляет -199 292тыс. рублей и – 215 618 тыс. рублей в 2017 и 2018 году соответственно.

Далее определим коэффициенты ликвидности на весь анализируемый период.

Таблица 10 – Коэффициенты ликвидности предприятия 2015-2018 гг.

Наименование показателя	Нормативное значение	2015	2016	2017	2018
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,25-0,3	0,79	0,97	0,93	0,83
Коэффициент быстрой ликвидности	0,8-1	0,95	1,22	1,21	1,27
Коэффициент текущей ликвидности	1,5-2	1,30	1,59	1,62	1,64

Коэффициент абсолютной ликвидности находится по формуле (21)

$$K_{a.l.} = \frac{(ДС+КФВ)}{КО}, \quad (21)$$

где  $K_{a.l.}$  - коэффициент абсолютной ликвидности;

ДС – денежные средства;

КФВ – краткосрочные финансовые вложения;

КО – краткосрочные обязательства.

Коэффициент абсолютной ликвидности находится по формуле (22)

$$K_{б.л.} = \frac{(ДС+КФВ+ДЗ<12 \text{ мес}+Пр.ОА)}{КО}, \quad (22)$$

где  $K_{б.л.}$  - коэффициент быстрой ликвидности;

КФВ – краткосрочные финансовые вложения;

ДЗ<12 мес. – дебиторская задолженность менее 12 месяцев;

Пр. ОА – прочие оборотные активы;

КО – краткосрочные обязательства;

ДС – денежные средства.

Коэффициент быстрой ликвидности – финансовый коэффициент, равный отношению высоколиквидных текущих активов к краткосрочным обязательствам (текущим пассивам). Для расчета этого показателя используется формула (23)

$$K_{т.л.} = \frac{OA}{КО}, \quad (23)$$

где Кт.л.- коэффициент текущей ликвидности;

ОА – оборотные активы.

Коэффициент отражает способность компании погашать текущие (краткосрочные) обязательства за счёт только оборотных активов. Чем показатель больше, тем лучше платежеспособность предприятия.

Нормальным считается значение коэффициента 2 и более (это значение наиболее часто используется в российских нормативных актах; в мировой практике считается нормальным от 1.5 до 2.5, в зависимости от отрасли). Значение ниже 1 говорит о высоком финансовом риске, связанном с тем, что предприятие не в состоянии стабильно оплачивать текущие счета. Значение более 3 может свидетельствовать о нерациональной структуре капитала.

Проанализировав данные, представленные в таблице 10, мы можем сделать вывод что предприятие на протяжении всего анализируемого периода увеличивает свою способность погашать обязательства, и, следовательно, улучшать свою платежеспособность.

Финансовая устойчивость – это определенное состояние счетов предприятия, гарантирующее его постоянную платежеспособность. Типы финансовой устойчивости:

- абсолютная устойчивость финансового состояния;
- нормальная устойчивость финансового состояния.

Основные пути повышения финансовой устойчивости:

- увеличение собственного капитала (СК);
- снижение внеоборотных активов (ВА) (продажа используемых основных средств);
- сокращение величины запасов до оптимального уровня.

Таблица 11 - Анализ финансовой устойчивости по абсолютным показателям

Показатель	2018	2017	2016	2015
Источники собственных средств	94 751	103 265	124 513	137 330
Внеоборотные активы	302 165	295 920	288 986	284 400
Собственные оборотные средства	-207 414	-192 655	-164 473	-147 070
Долгосрочные обязательства	226 976	211 866	184 653	158 181
Наличие СОС и ДО для формирования запасов	19 562	19 211	20 180	11 111
КО-КЗ	11 458	11 344	10 512	10 764
Общая величина источников средств на покрытие запасов и затрат	50 225	50 345	54 145	47 955
Запасы и затраты	11 358	12 574	12 697	12 890
Излишек или недостаток общей величины источников средств на покрытие запасов и затрат	-218 772	-205 229	-177 170	-159 960
Излишек или недостаток СОС на покрытие запасов и затрат	8 204	6 637	7 483	-1 779

На протяжении всего периода собственный капитал меньше внеоборотных активов, значит значение собственного капитала отрицательное. Долгосрочные обязательства покрывают дефицит основных средства на протяжении всего исследуемого периода, следовательно, величина СОС и ДО для формирования запасов положительна. Обратная ситуация наблюдалась в 2015-2016 годах. На протяжении всего исследуемого периода. СОС имеет отрицательное значение, следовательно, финансовое состояние постоянно остаётся неизменно неустойчивым. Для анализа финансовой устойчивости по относительным показателям рассчитаем необходимые коэффициенты и плечо финансового рычага:

Коэффициент концентрации собственного капитала (КСК). Данный коэффициент определяет, сколько денежных средств предприятие вкладывает в свою деятельность. Чем выше данный коэффициент, тем более финансово независимой и финансово устойчивой от кредиторов будет организация

$$КСК = \frac{СК}{ВБ}, \quad (24)$$

где СК – собственный капитал предприятия;

ВБ – валюта баланса.

Коэффициент концентрации заемного капитала (КЗК). Данный коэффициент показывает долю заемного капитала предприятия, которая вкладывается в деятельность организации

$$КЗК = \frac{ЗК}{ВБ}, \quad (25)$$

где ВБ – валюта баланса;

ЗК – заемный капитал предприятия.

Плечо финансового рычага  $\frac{КЗК}{СК}$ . Оно показывает, как использование заемного капитала предприятия влияет на величину собственного капитала.

$$\frac{КЗК}{СК} = \frac{ЗК}{СК}, \quad (26)$$

Где СК – собственный капитал предприятия;

ЗК – заемный капитал предприятия, который является суммой долгосрочных и краткосрочных заёмных средств.

Данные расчета коэффициентов финансовой устойчивости предприятия представлены в таблице 12.

Таблица 12 – Коэффициенты финансовой устойчивости предприятия

Наименование показателя	Нормативное значение	Фактическое значение			
		2018	2017	2016	2015
Коэффициент концентрации собственного капитала	0,5 и более	0,27	0,30	0,36	0,41
Коэффициент концентрации заёмных средств	менее 0,5	0,73	0,70	0,64	0,59
Плечо финансового рычага	0,5 - 0,7	2,72	2,35	1,76	1,42

По данным таблицы можно сделать вывод, что ни один рассчитанный коэффициент за период не соответствует нормативным значениям, следовательно, наблюдается финансовая неустойчивость предприятия и дефицит собственного капитала, а также преувеличение концентрации заемных средств.

Далее проведена оценка обеспеченности текущей деятельности предприятия собственными источниками формирования. Для этого мы провели расчет следующих коэффициентов.

Коэффициент обеспеченности запасов и затрат показывает долю запасов и затрат, финансируемую из собственных источников. Это один из показателей для определения финансовой устойчивости компании, индикатор состояния оборотного капитала. Представляет собой отношение величины собственных оборотных к запасам и затратам

$$K_{ОБ_{ЗиЗ}} = \frac{СОС}{ЗиЗ}, \quad (27)$$

где СОС – собственные оборотные средства;

ЗиЗ – запасы и затраты.

Коэффициент финансовой независимости показывает степень независимости предприятия от кредиторов. Рассчитывает, как отношение собственных оборотных средств к оборотным активам

$$КФН = \frac{СОС}{(ТА=ОА)}, \quad (28)$$

где СОС – собственные оборотные средства;

ТА – текущие активы;

ОА – оборотные активы.

Коэффициент маневренности позволяет определить зависимость фирмы от заемных средств и оценить ее потенциальную платежеспособность и финансовую устойчивость. Рассчитывается, как отношение собственных оборотных средств и собственного капитала предприятия

$$K_m = \frac{СОС}{СК}, \quad (29)$$

где СОС – собственные оборотные средства;

СК – собственный капитал предприятия.

Расчет коэффициентов финансовой устойчивости предприятия представлен в таблице 13.

Таблица 13 – Расчет коэффициентов финансовой устойчивости предприятия

Показатели		Фактическое значение			
Наименование показателя	Нормативное значение	2018	2017	2016	2015
Коэффициент обеспеченности запасов и затрат	больше или равно 1	-18,26	-15,32	-12,95	-11,41
Коэффициент финансовой независимости	больше или равно 1	-4,13	-3,83	-3,04	-3,07
Коэффициент маневренности	оптимальное значение 0,5	-2,19	-1,87	-1,32	-1,07

Проанализировав приведенные в 13 таблице, можно сделать вывод, который свидетельствует о серьезных проблемах в развитии фирмы, высоком уровне ее зависимости от заемных средств, которая увеличивается из года в год. Не исключено, что в такой ситуации кредиторы будут отказывать ей в предоставлении значительных заемных сумм, а инвесторы – подвергать сомнению перспективы вложений в данный бизнес.

Далее проведем анализ деловой активности предприятия. Для этого мы провели расчет следующих коэффициентов.

Фондоотдача – экономический показатель, характеризующий уровень эффективности использования основных производственных фондов предприятия, отрасли.

Коэффициент оборачиваемости основных средств показывает, сколько рублей выручки от продажи товара или продукции приходится на один рубль, вложенный в ОС, и рассчитывается, как отношение выручки на конец года и среднюю стоимость основных средств. Данный показатель рассчитывается по формуле (30)

$$Kob_{OC} = \frac{TR_k}{OC_{CP}}, \quad (30)$$

где  $TR_k$  – выручка на конец года;

$OC_{CP}$  – среднегодовая стоимость основных средств.

Скорость обращения – количество оборотов, совершаемых теми или иными средствами за 1 период (на сколько быстро оборачиваются ОС).

Период оборачиваемости показывает, сколько времени тратится для совершения одного оборота.

Ресурсоотдача – это показатель, который отражает эффективность использования активов. Рассчитаем коэффициент оборачиваемости валюты баланса исследуемый период ( $K_{Об_a}$ ). Он показывает, сколько раз за период предприятие использовало имеющийся у него остаток оборотных активов и рассчитывается как

$$K_{Об_a} = \frac{TR}{A_{cp}}, \quad (31)$$

где TR – выручка;

$A_{cp}$  – среднегодовая величина валюты баланса.

Рассчитаем коэффициент оборачиваемости оборотных активов, который показывает сколько раз за период предприятие использовало имеющийся у него остаток оборотных средств

$$K_{ОбOA} = \frac{TR}{A_{cp}}, \quad (32)$$

где TR – выручка;

$A_{cp}$  – среднегодовая величина валюты баланса.

Рассчитаем коэффициент оборачиваемости запасов, который характеризует количество оборотов запасов за определённый временной интервал. Этот коэффициент свидетельствует о том, сколько раз за определенный промежуток времени тот или иной вид запасов совершает полный кругооборот, т. е. отражает оборачиваемость запасов. Расчёт коэффициента оборачиваемости запасов за исследуемый период

$$K_{ОбЗАП} = \frac{CC}{ЗАП_{cp}}, \quad (33)$$

где CC – себестоимость;

$ЗАП_{cp}$  – среднегодовая величина запасов.

Рассчитаем коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности, который показывает, сколько раз (количество оборотов) в отчетном периоде



предприятие погасило свои долги перед кредиторами. Расчёт коэффициента оборачиваемости кредиторской задолженности за исследуемый период

$$K_{ОБКЗ} = \frac{СС}{КЗ_{ср}}, \quad (34)$$

где СС – себестоимость;

КЗ<sub>ср</sub> – среднегодовая величина кредиторской задолженности.

Рассчитаем коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности, который характеризует эффективность взаимодействия между предприятием и контрагентами. Коэффициент показывает скорость превращения товаров или услуг компании в денежные средства

$$K_{ОБДЗ} = \frac{TR}{ДЗ_{ср}}, \quad (35)$$

где TR – выручка

ДЗ<sub>ср</sub> – среднегодовая величина дебиторской задолженности.

Расчет приведенных коэффициентов представлен в приложении Б.

Далее проведем анализ рентабельности предприятия. Рентабельность, относительный показатель экономической эффективности. Рентабельность комплексно отражает степень эффективности использования материальных, трудовых и денежных ресурсов.

Для этого необходимо произвести расчет коэффициентов:

Рентабельность актива. Данный коэффициент показывает сколько копеек прибыли приходится на каждый рубль, вложенный в активы

$$ROA = \frac{Pf}{A_{ср}} \cdot 100\%, \quad (36)$$

где Pf – прибыль от продаж;

A<sub>ср</sub> – среднегодовое значение активов.

Рентабельность собственного капитала – данный показатель показывает сколько копеек прибыли предприятие получает с каждого рубля, затраченного собственного капитала

$$ROE = \frac{Pf}{СК_{ср}} \cdot 100\%, \quad (37)$$

где Pf – прибыль от продаж;

СК<sub>ср</sub> – среднегодовое значение собственного капитала.

Рентабельность продукции – данный показатель показывает сколько копеек прибыли предприятие получает с каждого рубля, затраченного на производство и реализацию

$$R_{пр} = \frac{Pf}{СС_{полн}} \cdot 100\%, \quad (38)$$

где Pf – прибыль от продаж;

СС<sub>полн</sub> – полная себестоимость.

Рентабельность продаж – данный показатель показывает сколько рублей прибыли содержится в каждом рубле выручки.

$$ROS = \frac{Pf}{TR} \cdot 100\%, \quad (39)$$

где Pf – прибыль от продаж

TR – выручка

Расчет данных показателей представлен в таблице 16.

Таблица 14 – Расчет показателей рентабельности предприятия

Показатели	2018 г., %	2017 г., %	2016 г., %
Рентабельность активов (ROA)	18,2	12,5	14,8
Рентабельность собственного капитала (ROE)	64,2	37,9	38,1
Рентабельности продукции	39,4	26,6	31,6
Рентабельность продаж (ROS)	19,8	14,0	16,8

Проанализировав данные, приведенные в таблице 14, мы можем сделать вывод что на протяжении всего анализируемого периода все показатели рентабельности обладают положительной динамикой.

Вывод по второму разделу.

На протяжении всего анализируемого периода наблюдается рост всех показателей коммерческой эффективности, что говорит о целесообразности расширения производственных мощностей путем строительства.

### 3 РАЗРАБОТКА ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ

#### 3.1. PEST-анализ и SWOT-анализ инвестиционного предложения.

PEST-анализ – (макроэкономическая) модель оценки внешней среды для расчета фактора успешного влияния компании. Чаще всего используется для понимания потенциального рынка при запланированном выходе на него с новым продуктом. Для осуществления PEST-анализа необходимо иметь перечень ключевых внешних факторов, которые оказывают существенное влияние на бизнес организации. Среди доступных источников информации для PEST-анализа - СМИ, Интернет. На таблице 15 приведены результаты анализа PEST-факторов.

Таблица 15 – PEST факторы инвестиционного предложения

Политические факторы	Экономические факторы	Социальные факторы	Технологические факторы
Поддержка государством субъектов малого бизнеса	Увеличение темпа роста инфляции	Снижение денежных доходов населения	Развитие интернет маркетинга
Тенденция увеличения налоговых ставок	Рост потребительских цен на продукты питания	Увеличение занятости населения и спроса на услуги общественного питания	Появление новых технологий в кулинарии
Вводимые по отношению к государству санкции	Снижение уровня безработицы		
	Увеличение количества специалистов занятых в сфере сервиса		
	Развитие сельского хозяйства в регионе		
	Высокая конкуренция на рынке		
	Снижение ключевой ставки		

Поддержка государством субъектов малого бизнеса обуславливается тем, что по данным Минэкономразвития в 2019 году существует программа

по предоставлению субсидий малому и среднему предпринимательству на региональном уровне.

Тенденция увеличения налоговых ставок является собой увеличение налога на добавленную стоимость в 2019 году с 18 % до 20 %, а также появление новых налогов, таких как экологический налог, налог для самозанятых, туристический налог.

Вводимые по отношению к государству санкции – в подтверждение этого фактора можно привести тот факт, что вследствие введения ряда стран санкций против России, Россия ввела ответные санкции, такие как запрет на импорт продовольствия из стран, которые ввели санкции против РФ.

Из экономических факторов можно выделить увеличение темпа роста инфляции по потребительским ценам на товары и услуги. По данным Росстата индекс потребительских цен на товары и услуги в 2018 году к декабрю прошлого года составляет 104,26 %, а в 2017 году данный показатель составлял 102,51 %.

Также имеет место быть снижение уровня безработицы. По данным Росстата уровень безработицы на январь-март 2019 года составляет 4,8 %. Стоит заметить, что этот показатель на январь-март 2018 года составлял 5,1 %.

Наблюдается рост занятых в сфере гостиничного дела и на предприятиях общественного питания. В 2017 году данный показатель был равен 1 661,6 тыс. человек, для сравнения данный показатель в 2016 и 2015 году равнялся 1 626 тыс. человек и 1 652 тыс. человек соответственно.

Развитие сельского хозяйства в регионе подтверждается тем фактом, что по данным Росстата в большинстве муниципальных образованиях челябинской области вырос такой показатель как поголовье скота и птицы в хозяйствах всех категорий на конец года.

Высокая конкуренция в сфере общественного питания связана с большим количеством игроков на данном рынке. По данным Росстата в 2017 году на территории Челябинского городского округа находилось 478 объектов

общественного питания, но стоит отметить тот факт, что по сравнению с 2015 годом этот показатель равнялся 494 объектам.

Снижение денежных доходов населения подтверждается данными Росстата. Наблюдается снижение заработной платы граждан РФ на 2-5 % ежегодно.

Также наблюдается увеличение занятости населения (в результате снижения безработицы) и как следствие увеличение спроса на услуги общественного питания в связи с необходимостью утолить голод отрываясь от работы на небольшой отрезок времени.

Имеет место быть развитие интернет маркетинга. Рекламный рынок России вырос на 13 %, до 326-328 млрд рублей за январь-сентябрь 2018 года. Об этом на «Национальном рекламном форуме» рассказал президент ассоциации коммуникационных агентств (АКАР) Сергей Пискарев. Самым быстрорастущим сегментом стала интернет-реклама, он вырос на 22 %, примерно до 140,5 млрд рублей. Это почти на 10 млрд рублей больше, чем объём рынка ТВ-рекламы, который вырос на 12 %. Сегмент печатной прессы сократился на 10 %, до 13 млрд рублей, причем доходы газет упали сильнее доходов журналов

Также происходит появление новых технологий в кулинарии, такие как молекулярная кухня.

Проведя анализ макросреды инвестиционного предложения, следует провести анализ микросреды.

Микросреда предприятия – среда прямого влияния на предприятие, которую создают поставщики материально-технических ресурсов, потребители продукции (услуг) предприятия, торговые и маркетинговые посредники, конкуренты, государственные органы, финансово-кредитные учреждения, страховые компании и другие контактные аудитории.

Анализ микроэкономической среды объекта будет проводится методом пяти конкурентных сил по Портеру. Модель Портера – модель, представляющая собой инструмент для проведения анализа конкурентных условий, сложившихся на рынке и позволяющая оценить, насколько важное влияние оказывает каждая из

пяти сил на компанию. Данная модель позволяет определить, насколько привлекательна та или иная отрасль для компании.

Смысл модели заключается в том, чтобы определить, как влияют четыре фактора на пятый – внутриотраслевую конкуренцию, а затем выявить влияние всех пяти факторов на фирму. При помощи этой модели выявляют основные потенциальные проблемы и угрозы, с которыми может столкнуться компания в отрасли, кроме этого, проводя анализ на основе модели можно выявить конкурентное преимущество компании. Не стоит забывать и то, что модель существует давно и всем хорошо известна, а потому ее можно использовать лишь как основу для последующей работы с целью создания стратегии предприятия. Структура использования указанного метода пяти конкурентных сил по Портеру представлена на рисунке 13.

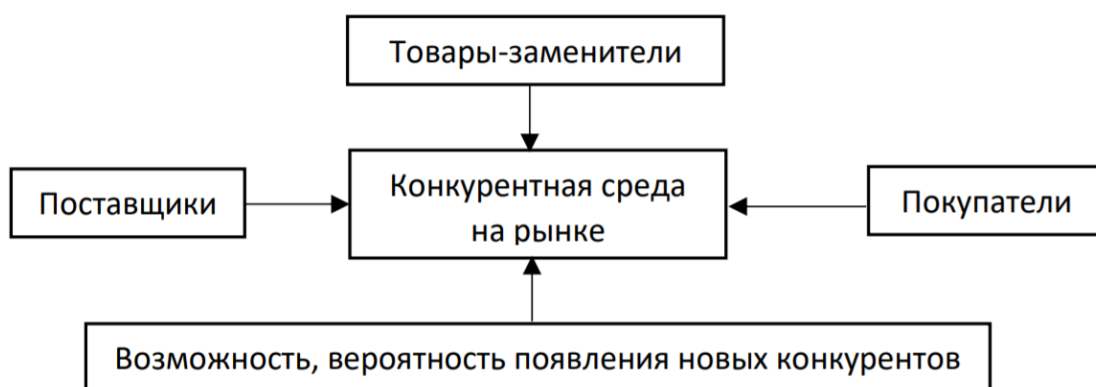


Рисунок 13 – Структура метода оценки пяти конкурентных сил по Портеру

Товары-заменители всегда существовали на рынке общественного питания, и с изменением модных тенденций появляются новые. Это связано с тем, что постоянно появляются новые желания клиентов, спрос растет.

Вероятность появления новых конкурентов есть, так как существуют относительно низкие входные барьеры, которые бы затрудняли вход на рынок. Однако, рынок временами перенасыщается, от чего многие конкуренты закрывают свой бизнес.

Покупатели в силу наличия достаточного количества конкурентов на рынке и высокой степени информированности потребителя, при изменении ассортимента, цены или других качественных характеристик, потребитель реагирует

незамедлительно, переключая свое внимание на другую компанию. Покупатели оценивают цену и качество реализуемых услуг. Постоянно надо будет обновлять ассортимент, вводить различные скидки и акции для поддержания интереса покупателей.

Важным звеном успеха деятельности организации являются поставщики. Поэтому существует потребность в привлечении надежных, постоянных поставщиков, которые будут осуществлять поставки вовремя и без перебоев.

Уровень конкурентной борьбы – интенсивность конкуренции на рынке высока вследствие присутствия различных предложений и большого территориального охвата сетей.

В результате анализа была сформирована матрица факторов микросреды, оказывающая определенное воздействие на деятельность организации, которая представлена в таблице 16.

Таблица 16 – Матрица пяти конкурентных сил по Портеру

Параметр	Значение	Описание
Внутриотраслевая конкуренция	Средний уровень	Большое количество игроков на рынке; У результата инвестиционного предложения существует только один конкурент, обладающий теми же конкурентными преимуществами
Рыночная власть потребителей	Средний уровень	Высокие требования к уровню сервиса потребителей; Наличие постоянных клиентов уже действующего предприятия
Угроза появления продуктов-заменителей	Средний уровень	В связи с снижением денежных доходов населения, потребители могут отдать предпочтение более экономному времяпрепровождению
Угроза появления новых игроков	Средний уровень	Высокая конкуренция, препятствующая новым игрокам начать свою деятельность на данном рынке;
Рыночная власть поставщиков	Средний уровень	Зависимость от регулярных, своевременных и качественных поставок продуктов питания; Наличие налаженных связей с поставщиками продукции

Факторы, приведенные в таблице 16, будут оценены с помощью количественной и качественной оценки.

Факторы, которые были представлены в таблицах 15 и 16, внесем в таблице 17 качественной оценки, определяя при этом вектор воздействия каждого фактора (« - » – отрицательное воздействие, угроза для предприятия; «+» – положительное воздействие, возможность предприятия) и давая пояснение своему решению.

Далее проводится оценка веса и степени воздействия каждого фактора, расчет его средневзвешенной оценки и определение среди них тех, которые будут оказывать наибольшее влияние на предприятие.

В качестве балльной оценки берется пятибалльная шкала, где наименьшее число будет означать слабое воздействие фактора на предприятие, наибольшее – наиболее сильное воздействие.

Таблица 17 – Оценка влияния угроз на инвестиционный проект

Фактор	Оценка воздействия факторов	Вес фактора	Средневзвешенная оценка
Угрозы			
Тенденция увеличения налоговых ставок	3	0,07	0,21
Вводимые по отношению к государству санкции	4	0,05	0,2
Увеличение темпа роста инфляции	3	0,05	0,15
Рост потребительских цен на продукты питания	5	0,17	0,85
Высокая конкуренция на рынке	5	0,2	1
Снижение денежных доходов населения	5	0,2	1
Высокие требования к уровню сервиса потребителей;	3	0,1	0,3
В связи с снижением денежных доходов населения, потребители пользуются субститутами	4	0,06	0,24
Зависимость от своевременных и качественных поставок продуктов питания;	4	0,1	0,4
Итого	-	1	4,35

Таблица 18 – Оценка влияния возможностей на предприятие



Фактор	Оценка воздействия факторов	Вес фактора	Средневзвешенная оценка
Возможности			
Поддержка государством субъектов малого бизнеса	1	0,01	0,01
Снижение уровня безработицы	3	0,01	0,03
Увеличение количества специалистов занятых в сфере сервиса	4	0,1	0,4
Развитие сельского хозяйства в регионе	4	0,12	0,48
Снижение ключевой ставки	4	0,05	0,2
Увеличение занятости населения и спроса на услуги общественного питания	5	0,15	0,75
Развитие интернет маркетинга	4	0,15	0,6
Появление новых технологий в кулинарии	3	0,01	0,03
Высокая конкуренция, препятствующая новым игрокам начать свою деятельность на данном рынке;	2	0,01	0,02
Итого	-	1	4,18

Из таблицы 17 и таблицы 18 видно, что степень влияния угроз на предприятие выше на 0,17 балла, чем степень влияния возможностей. В данном случае есть несколько возможностей, которые наиболее вероятны и имеют наибольшую степень влияния это увеличение занятости населения и спроса на услуги общественного питания.

Угроза, которая наиболее вероятна и последствия, наступления которых наиболее опасны является рост потребительских цен на продукты питания, так как это может сказаться на себестоимости выпускаемой продукции. В дальнейшем полученные возможности и угрозы будут использованы в исходной матрице SWOT-анализа.

Далее проведем анализ потенциальной внутренней среды инвестиционного предложения.

Анализ внутренней среды вскрывает те возможности, тот потенциал, на который может рассчитывать фирма в конкурентной борьбе в процессе достижения своих целей. Он позволяет также лучше уяснить цели организации,

точнее сформулировать миссию, т.е. определить смысл и направления деятельности фирмы.

Качественная оценка факторов внутренней среды представлена в таблице 19.

Таблица 19 – Качественная оценка факторов внутренней среды

Сильные стороны	Слабые стороны
Наличие надежных поставщиков, сотрудничество с которыми идет продолжительный отрезок времени	Низкий спрос ресторана в зимний период
Наличие постоянных клиентов предприятия	Высокая текучесть кадров
Положительная динамика выручки за прошедшие года	Высокий уровень инвестиционных затрат связанные с строительством объекта
Высокий уровень корпоративной культуры у персонала предприятия	Необходимость поиска дополнительного персонала
Высокий спрос на услуги ресторана в летний сезон	
Проект имеет одного конкурента обладающий теми же преимуществами перед другими объектами подобного типа	

Следующим этапом SWOT-анализа является количественная оценка сильных и слабых сторон, угроз и возможностей. На этом этапе составляется матрица оценки силы взаимного влияния SWOT-матрицы, представленная в приложении В. Данный анализ позволяет, исходя из состояния внешней среды, определить, насколько существенны сильные и слабые стороны организации, а также насколько важны возможности и угрозы, исходя из состояния внутренней среды.

Далее данные, полученные в количественной оценке, обобщаются и получается матрица совокупной количественной оценки SWOT-факторов.

Наиболее весомым фактором сильных сторон предприятия является положительная динамика выручки за последние 3 года. Данное явление отражает рост эффективности деятельности предприятия, позволяет ему реализовывать инвестиционные проекты без привлечения заемных средств, которые в свою очередь, дают дальнейшее развитие предприятия.

Наиболее весомым фактором слабых сторон является потребность в дополнительном персонале для осуществления деятельности инвестиционного

предложения. Но учитывая тот факт, что рынок труда насыщен специалистами в области сервиса, данный фактор является легко устранимым.

Наиболее весомой возможностью является тот факт, что у новых игроков на рынке имеется ряд сложностей для начала реализации собственной деятельности на данной рынке, начиная от получения необходимых лицензий для осуществления деятельности, заканчивая высокими капитальными затратами.

Главная угроза данного инвестиционного предложения является высокий уровень конкуренции на рынке общественного питания, инвестиционный проект рискует не найти своего потребителя, если не создаст уникальное предложение, которое отличает его от других игроков на рынке. Далее в таблице 20 представлена матрица совокупной количественной оценки SWOT-факторов.

Таблица 20 - Матрица совокупной количественной оценки SWOT-факторов

Сильные стороны	Оценка	Слабые стороны	Оценка
Надежные поставщики	52	Низкий спрос зимой	37
Постоянные клиенты	50	Текучесть кадров	40
Положительная динамика выручки	54	Высокий уровень инвестиционных затрат	35
Корпоративная культура	28	Потребность в дополнительном персонале	42
Высокий спрос летом	50		
Наличие одного серьезного конкурента	38		

И приведенной таблицы можно сделать вывод, что сильными сторонами инвестиционного предложения является:

- положительная динамика выручки;
- наличие постоянных клиентов;
- высокий спрос летом.

Таблица 21 – Матрица совокупной количественной оценки SWOT-факторов

Возможности	Оценка	Угрозы	Оценка
Снижение безработицы	16	Новые налоги	24
Увеличение количества специалистов	24	Санкции	22
Развитие сельского хозяйства	21	Инфляция	36
Снижение ключевой ставки	21	Рост цен на продукты	28
Развитие интернет рекламы	16	Конкуренция	42
Инновационная кулинария	26	Снижение доходов населения	34
Сложность развития для новых игроков	27	Требования клиентов	31
Увеличение количества специалистов	31	Наличие альтернативного времяпрепровождения	27

В результате SWOT-анализа произведен переход от простого выделения факторов к количественной их оценке.

Таким образом, проанализировав внешнюю среду можно сделать следующие выводы: возможное изменение законодательства может препятствовать завоеванию ниш на рынке. Относительно высокие барьеры выхода на рынок дают низкую вероятность появления новых игроков на рынке. К тому же на рынке присутствует довольно высокий уровень внутриотраслевой конкуренции. Такой фактор, как развитие интернет-маркетинга даст положительный эффект для предприятий подобного типа. Так же изменение вкусов и предпочтений современного потребителя говорит о том, что его заинтересует выход нового, инновационного продукта. Надежные поставщики обеспечат бесперебойную работу предприятия, а в связи с высоким уровнем безработицы в регионе потребность в персонале не будет осязаема.

Анализ факторов внутренней среды показал, что сильными сторонами анализируемого предприятия являются: наличие экономически эффективного

предприятия, на базе которого реализуется инвестиционный проект, наличие постоянных клиентов и надежных поставщиков, а слабыми сторонами предприятия считается: не самое выгодное расположение в зимний период времени, высокие капитальные затраты инвестиционного предложения.

### 3.2 Организационный план

Идея строительства ресторана «Сунчев брег» возникла после того, как в 2016 году в здании отеля «Парк сити» был построен банкет зал «Fusion». Именно этот проект дал прирост экономической эффективности предприятия в 2016-2018 годах. Помимо проведения банкетов и свадеб на данной площадке проводятся конференции на 150-200 человек. В среднем одно мероприятие в банкет зале «Fusion» приносит предприятию от 50 тыс. рублей до 300 тыс. рублей. Отталкиваясь от этих фактов, было предложено строительство 2-х этажного здания, с находящемся на первом этаже рестораном и банкетным залом на втором этаже, вмещающим в себя до 300 человек. Данный проект также направлен на уменьшение потерь от неиспользования территории летнего ресторана в осенне-зимний период.

Будущий ресторан будет иметь широкий выбор из различных национальных блюд, высокий уровень сервиса, уютную атмосферу, открытая кухня для того, чтобы гости ресторана могли наблюдать как, готовится их блюдо. Преимущества банкет зала будут включать в себя: возможность выбора расстановки столов, наличия оборудованной сцены для музыкальных групп и лекторов на конференциях.

Основным видом деятельности инвестиционного предложения будет предоставление услуг общественного питания, сдача в аренду банкетного зала. Для производства блюд будет использоваться сырье, поставляемое поставщиками, сотрудничество с которыми длится более 5-ти лет.

Миссия инвестиционного предложения – предоставить нашим клиентам небывалый уровень сервиса, позволяющий скрасить лучшие моменты их жизни.

Цель инвестиционного предложения – строительство и организация ресторана с банкетным залом, имеющий вместимость около 300 человек, широкий ассортимент предоставляемых блюд и высокий уровень сервиса.

Потребность в дополнительном персонале 26 человек. Основные требования, предъявляемые к сотрудникам: образование по профилю деятельности, опыт работы на соответствующей должности не менее 1 года, профессионализм, ответственность, пунктуальность, внимательность, общительность, вежливость, а также заинтересованность в развитии компании.

Изначальная организационная структура представлена в приложении А.

Предполагаемая организационная структура инвестиционного предложения является линейно-функциональной. Линейная-функциональная организационная структура – простейшая форма организации управления иерархического типа, характеризующаяся тем, что во главе каждого звена или подразделения стоит единоличный руководитель, наделенный всем объемом полномочий и власти.

Важная особенность линейно-функциональной структуры управления в том, что при ней любой работник (подчиненный) имеет над собой одного и только одного непосредственного начальника.

Таким образом, каждый руководитель осуществляет весь спектр управленческих функций в отношении подчиненного ему звена: анализирует ситуацию, принимает необходимые решения, планирует и организует работу, контролирует ход ее выполнения и вносит необходимые коррективы.

В любом бизнесе для получения максимальной эффективности работы команды, необходимо четко распределять роли, функции и обязанности. Это позволяет ставить цели, дробить их на регулярные задачи и достигать результат.

Непосредственным руководителем ресторана будет являться заместитель директора по F&B. В подчинении у него будет находиться 2 дополнительно нанятых метрдотеля и су-шефа. Метрдотелю, в свою очередь, будут подчиняться дополнительно нанятые официанты в количестве 8 человек, а также 2 бармена. Су-шефам будут подчиняться 10 поваров и 2 мойщицы.

В данном инвестиционном предложении возникает дополнительная потребность в вспомогательном производственном персонале и в производственном. Метрдотели и су-шефы в данном случае имеют смешенную характеристику в силу того, что они исполняют функции как производственных рабочих, так и административного персонала. В данном инвестиционном предложении данный персонал будет относиться к административному персоналу.

Суть работы метрдотеля заключается в том, что он составляет график работы официантов, осуществляет передачу первичных бухгалтерских документов главному бухгалтеру, а также соблюдение кассовой дисциплины, контроль соблюдения официантами заданного уровня сервиса.

Су-шефы выполняют схожие функции, в данном случае эта должность подразумевает за собой составление рабочего графика поваров, контроль запаса необходимого сырья для производства блюд, контроль качества блюд.

Повара осуществляют производство блюд, а также связанную с данным процессом иную деятельность по созданию готовой продукции.

Бармены осуществляют изготовление напитков, а также связанную с данным процессом иную деятельность по созданию готовой продукции.

Официанты осуществляют обслуживание гостей ресторана: передача информации о заказе гостя через специальное системное обеспечение до поваров, расчет гостей и передача первичных расчетных документов, в данном случае чеков, до метрдотеля.

Мойщицы осуществляют заготовку некоторых видов продуктов (чистка картофеля, лука, моркови и т.д.), мойку посуды, инструментов поваров и т.д. Влажную уборку помещений.

На данном предприятии идет обычная почасовая оплата производственного и вспомогательного персонала. Информацию об отработанных часах официантов ведет метрдотель, а об отработанных часах поваров и мойщиц ведет су-шеф. Далее эта информация передается в бухгалтерию, где далее калькулируется заработная плата персонала.

Информация о вознаграждении рабочего и вспомогательного персонала представлена ниже:

- повар – 24 000 рублей в месяц;
- официант – 13 000 рублей в месяц;
- мойщица – 13 000 рублей в месяц;
- су-шеф – 29 000 рублей в месяц;
- метрдотель – 29 000 рублей в месяц;
- бармен – 24 000 рублей в месяц.

Далее можно рассчитать затраты на заработную плату персонала за год. Данный расчет представлен в таблице 22.

Таблица 22 – Расчет затрат на заработную плату инвестиционного предложения

Тип персонала	Затраты на заработную плату, тыс. рублей	Начисленные страховые взносы, тыс. рублей	Итого, тыс. рублей
Основной производственный	3 456	1 043,712	4 499,712
Вспомогательный производственный	1 512	456,624	1 968,624
Административный	1 382,4	417,4848	1 799,885
Итого	6 350,4	1 917,8008	8 268,221

Просуммировав заработную плату дополнительного персонала за год, получаем сумму равную 6 350 400 рублей.

Общий тариф страховых взносов в 2019 году составляет 30,2%. Где 22% относится к взносам на обязательное пенсионное страхование, 5,1% к взносам на обязательное медицинское страхование, 2,9% на обязательное соцстрахование на случай временной нетрудоспособности и в связи с материнством и 0,2% на взносы по страхованию от несчастных случаев на производстве и профзаболеваний.

Таким образом затраты на заработную плату проекта составляют 8 268 221 рублей в год.



### 3.3 Планирование проекта

Календарный план представляет собой детализированный перечень работ с указанием сроков их выполнения.

Календарный план – документ, с помощью которого устанавливаются отношения, касающиеся объема, сроков и ресурсных потребностей выполняемых работ. В календарном плане представляется разбитая по этапам и упорядоченная во времени выполнения последовательность всех работ проекта.

Календарное планирование включает в себя:

- определение последовательности работ;
- планирование сроков, длительностей и логических связей работ;
- определение потребностей в ресурсах и составление ресурсного плана проекта;
- расчет финансовых и временных затрат по проекту.

Календарный план делится на две части:

- подготовительный этап – этап от создания самой идеи до запуска в реализацию;
- эксплуатационный этап – этап использования капитальных средства и получение реального дохода.

В таблице 23 представлен календарный план по осуществлению капитальных вложений в проект.

Таблица 23 - Календарный график проекта

Этап	Планируемые мероприятия	Дата		Длительность дн.
		Начало этапа	Окончание этапа	
Этап подготовки	Сбор технических условий, оформление документов на земельный участок	01.07.2019	30.07.2019	30
	Разработка проектной документации	31.07.2019	01.10.2019	90

## Окончание таблицы 23

Этап	Планируемые мероприятия	Дата		Длительность дн.
		Начало этапа	Окончание этапа	
Этап подготовки	Получение разрешения на строительство	02.10.2019	16.10.2019	14
	Подготовка территории и разбивка осей зданий и сооружений	16.10.2019	30.10.2019	14
	Строительство основных объектов, разработка маркетинговых мероприятий, создание меню ресторана, разработка дизайна	31.10.2019	01.04.2020	180
	Благоустройство и озеленение, закупка и установка необходимого оборудования, мебели и т.д.	01.04.2020	15.04.2020	14
	Оформление правоустанавливающих документов	15.04.2020	01.06.2020	45
	Набор дополнительного персонала, проведение маркетинговых мероприятий	01.06.2020	15.06.2020	14
	Этап реализации	Ввод объекта в эксплуатацию, проведение маркетинговых мероприятий	16.06.2020	-
Итого длительность подготовительного этапа		-	-	401

Как видно из таблицы 23, самыми продолжительными этапами являются разработка проектной документации и строительство основных объектов. В целом их продолжительность составляет 270 дней.

После составления календарного графика проекта составляется матрица ответственности за совершение запланированного события и закрепляется за одним из участников проекта.

В данной матрице будут отражаться участники проектной команды, работы, выполняемые участниками, а также будет отмечено за какую работу какой конкретно участник проектной команды несет ответственность. Однако также стоит отметить недостаток данной матрицы – она не регламентирует каким образом будет выполняться работа и в какие сроки. Для этого далее мы будем рассматривать календарный график. Матрица ответственности представлена в приложении Г.

Такая матрица – самая рабочая и легкая в применении для контроля процесса реализации инвестиционного предложения. Отталкиваясь от данных представленных в таблице Г.1, можно сказать о том, что на начальных этапах подготовки и реализации инвестиционного предложения наибольшую ответственность за выполнение планируемых мероприятий берут на себя финансовый директор и главный инженер предприятия, в дальнейшем за выполнение оставшихся мероприятий инвестиционного предложения ответственны: шеф-повар отеля, заместитель начальника по F&B, менеджер по маркетингу, менеджер по персоналу.

### 3.4 Определение потребности и источника финансирования инвестиционного предложения

Для определения потребности в финансировании следует произвести предварительный расчет проекта. В результате предварительного расчета определяется эффективность проекта без учета стоимости капитала, а также определяется объем денежных средств, необходимый и достаточный для

покрытия дефицита капитала в каждый расчетный период времени с шагом один месяц.

Строительство ресторана требует больших капитальных вложений. В результате предварительного расчета определяется объем инвестиционных затрат в каждый расчетный период времени с шагом в один месяц, не учитывая при этом ставки дисконтирования.

Определение объективной стоимости строительства во многом зависит от ряда факторов, таких как: система действующих сметных норм и цен, порядок определения стоимости строительства, правила составления сметной документации. Большое влияние на этот сложный и многоступенчатый процесс оказывают современные условия развития рыночных отношений, что выражается в значительном расширении прав, возможностей и повышении взаимной ответственности участников инвестиционного процесса.

При составлении смет (расчетов) могут применяться следующие методы определения стоимости:

- ресурсный;
- ресурсно-индексный;
- базисно-индексный;
- на основе укрупненных сметных нормативов в т.ч. банка данных о стоимости ранее построенных или запроектированных объектов-аналогов [5].

В данной работе для определения стоимости строительства был использован метод на основе укрупненных сметных нормативов в т.ч. банка данных о стоимости ранее построенных или запроектированных объектов-аналогов. Информация о стоимости одного квадратного метра нежилого помещения была взята с сайта федеральной службы государственной статистики. По данным Росстата стоимость строительства одного квадратного метра нежилого помещения составляет 30 369 рублей в 2018 году.

Будущая площадь ресторана составляет 900 квадратных метров. 500 квадратных метров составляет первый этаж здания. На этом этаже находится

кухня, гостевые столики для непосредственного обслуживания по меню ресторана. Второй этаж составляет 400 квадратных метров. На данном этаже находится банкет-холл со сценой для массовых мероприятий. Таким образом можно определить ориентировочную стоимость строительства объекта. Данная стоимость составляет 27 300 000 рублей.

Далее следует составить план маркетинга.

Данный пункт составляется, если сутью проекта является производство и продажа новой продукции, предоставление услуг.

Методы продвижения товаров на рынке представляют собой определенные мероприятия, которые ориентируются на повышение эффективности коммерческой деятельности при помощи коммуникативного воздействия на партнеров, потребителей и персонал. Продвижение имеет двоякую цель: поддержание положительного отношения к организации и активизацию потребительского спроса.

При открытии ресторана мы будем использовать следующие методы продвижения предлагаемых услуг на рынке:

- проводить регулярные развлекательные мероприятия на территории ресторана, банкет-зала;
- использовать средства интернет рекламы;
- предлагать гостям особые выгодные условия предоставления услуг ресторана;
- использовать территорию отеля для наружной рекламы.

Данные мероприятия не несут за собой существенных затрат, так что при разработке инвестиционного предложения было принято решение пренебречь ими до ввода объекта в эксплуатацию.

Далее проведем анализ конкурентов.

В данном разделе мы определяем потенциальных конкурентов (прямых, косвенных), описать и провести их сравнение по ряду признаков (критериев).

Цель – выявить наиболее важные признаки сравнения.

Основная задача выявить конкурентов, систематизировать по ряду признаков и проанализировать. Конкуренты могут быть:

- прямые конкуренты – занимаются производством и реализацией аналогичных товаров и услуг, с помощью аналогичных технологий;
- товарные конкуренты – помимо прочих услуг, производят и продают аналогичные товары, возможно используя альтернативные технологии;
- косвенные конкуренты – производят сопутствующие продукту проекта товары;
- субституты – заменители.

Для анализируемого предприятия основными конкурентами будут является предприятия предлагающие услуги предоставления банкетного зала, а также услуги ресторана. В таблице ..., представим наиболее близких по комплексу предлагаемых услуг предприятий, а также их количественную оценку каждого фактора для каждого предприятия. Где 5 это высокое конкурентное преимущество, 1 это скорее недостаток, над которым стоит поработать. В таблице 24 приведена оценка основных конкурентов предприятия.

Таблица 24 – Оценка конкурентов

Критерий	Конкуренты			
	Сувенир XL	Банкет холл Мелиот	Аттимо	Изумрудный зал
Цена	2	4	5	2
Вместимость	4	3	3	5
Дизайн	5	3	4	3
Расположение	2	3	4	4
Ассортимент	3	3	4	2
Сервис	4	4	3	2
Итого	21	20	23	18

Выбранные критерии мы обосновываем тем, что будущий ресторан является предприятием общественного питания, а также в этом здании будет находится банкет-холл. Наибольшее значение для данных предприятий являются соответствующая атмосфера, качество продукции, высокое качество сервиса. Из проделанного анализа мы можем сделать вывод, что на данном рынке нет

абсолютного лидера и мы может занять свою нишу, а при дальнейшем осуществлении своей деятельности стать лидером на данном рынке.

Из приведенного анализа представленного можно сделать вывод, что главенствующую роль на рынке имеет банкет-холл «Аттимо», но данное предприятие имеет низкую вместимость, что может снизить спрос на услуги данной организации. Таким образом основным нашим конкурентом является банкет-холл «Сувенир XL» имеющий достаточный уровень сервиса, хорошую вместимость и дизайн, расположение у побережья, но данный зал осуществляет свою деятельность только для проведения крупных банкетов и теряет возможность получить коммерческий эффект в свободное от мероприятий время.

Отталкиваясь от этого факта, можно сделать вывод, что реализация инвестиционного предложения по строительству ресторана с банкет-холлом целесообразен.

Теперь приступим к расчету параметров, характеризующих рынок.

Степень монополизации рынка узнаем исходя из индекса концентрации. Известно, что данный показатель имеет недостаток поскольку не учитывает распределение рыночных долей между организациями и ценовую конкуренцию между ними. Но на анализируемом рынке распределение его долей практически одинаково между организациями и ценовой диапазон не имеет большого отличия, поэтому применение такого индекса будет корректно и удобно в этом случае. Индекс концентрации=1/кол-во организаций на рынке

$$\text{Индекс концентрации} = 1/4 = 0,25$$

Такое значение данного индекса говорит нам о том, что на рынке банкет-холлов наблюдается олигополия.

Далее обоснуем цену реализации предоставляемой продукции.

В данном инвестиционном предложении было принято решение для установления стоимости будущей продукции использовать метод ориентации на текущие цены. Перечень блюд, предоставляемых потребителям представлен в

приложении Д. В приложении Е представлены цены реализации на предлагаемые блюда.

### 3.5 Анализ покупателей

Основная цель данного раздела спрогнозировать выручку от реализации продукции (товаров, услуг) проекта.

В данном инвестиционном предложении было принято решение отталкиваться от данных о спросе прошлых годов. В настоящее время на территории будущего ресторана, совмещенного с банкет-холлом, функционирует летний ресторан с аналогичным названием «Сунчев брег». Информация о спросе данного предприятия будет взята из отчетных документов за 2016-2018 года и на основе этих данных будет составлена информация о спросе на услуги инвестиционного предложения за период май-сентябрь планируемого года, данные о спросе в период октябрь-апрель будет определен, используя метод AID. Целевой аудиторией в период в анализируемый период времени являются люди, занимающиеся активным отдыхом, гости отеля «Парк-сити», жители центрального района Челябинска.

Для полного анализа портрета будущих потребителей проведем сегментацию рынка. Результаты сегментации представлены в таблице 25.

Таблица 25 – Сегментирование потребителей

Признак сегментации	Сегменты потребителей	Доля потребителей, %
Пол	Мужчина	50
	Женщина	50
Возрастная категория	До 18 лет	10
	18-30 лет	40
	30-50 лет	40
	Свыше 50 лет	10
Территориальный признак	Работники компаний арендующие офисы в Парк сити	15
	Постоянные клиенты ресторанов отеля Парк - сити	30
	Посетители соснового бора	15
	Жители центрального	40



	района	
--	--------	--

### Окончание таблицы 25

Доходы, руб.	До 20 000	10
	20 000 -50 000	30
	Свыше 50 000	60
Социальный статус	Студент	15
	Работающий	70
	Пенсионер	15
Степень приверженности	Случайные	60
	Постоянные	40

В результате исследования потребителей выяснилось, что целевой сегмент потребителей инвестиционного предложения обладает следующими характеристиками: это работающие мужчины и женщины от 18 до 50 лет, с уровнем дохода свыше 50 тыс. рублей, являющиеся постоянными гостями заведений отеля «Парк сити» или жители центрального района города Челябинска.

В приложении И представлен доход от продаж, с учетом ориентации на текущие цены. В приложении К представлены затраты на приобретение сырья и материалов.

Таким образом, после формирования плана маркетинга и определении объема продаж мы можем приступить к плану производства.

### 3.6 План производства

Далее необходимо представить обоснование потребности в оборудовании.

Цель этого раздела - представить технологический процесс. Подробно описать путь, посредством которого предприятие планирует эффективно производить продукцию или услуги и поставлять их потребителю.

Продукция, выпускаемая предприятиями общественного питания, скоропортящаяся и требует быстрой реализации. Различные продукты и сырье, используемые для приготовления блюд и кулинарных изделий, также не выдерживают длительных сроков хранения.

В таблице 26, представлена потребность инвестиционного предложения в оборудовании.

Таблица 26 – Потребность в оборудовании

Наименование	Цена, руб.	Количество, шт.	Сумма, руб.	Поставщик
Ледогенератор	24 900	1	24 900	Whitegoods.ru
Миксер коктейлей	5 300	1	5 300	ООО «РеКом» ОГРН 1147746529260
Кофемашина	155 250	1	155 250	
Соковыжималка	18 700	1	18 700	
Блендер	14 600	1	14 600	
Индукционная плита	24 800	2	49 600	
Плита электрическая	123 000	2	246 000	
Гриль прижимной	17 500	1	17 500	
Пароконвектомат	30 900	2	61 800	
Посудомоечное оборудование	127 800	1	127 800	
Стол производственный	5 480	3	16 440	
Ванна моечная двухсекционная	20 000	2	40 000	
Холодильный стол	34 700	2	69 400	
Стеллажи	1 707	5	8 535	
Терминал	6 000	2	12 000	
Программное обеспечение	21 000	1	21 000	ЛЕММА
Акустическая система	30 412	2	60 824	Музторг
Микшерный пульт	18 800	1	18 800	
Прибор обработки звука	20 000	1	20 000	
Микрофон	4 300	4	17 200	
Световое оборудование	4 100	6	24 600	
Банкетный стол	3 000	30	90 000	Chiedo cover
Банкетный стул	1 190	200	238 000	

Отталкиваясь от данных, представленных в таблице 26, мы делаем вывод, что потребность в оборудовании составляет 1 837 249 рублей. В соответствии с п. 5 ПБУ 6/01 оборудование стоимостью менее 40 000 рублей можно учитывать как

МПЗ и, следовательно, учитывать в себестоимость продукции в первый месяц работы предприятия и включаются ежемесячно равными долями.

Далее в таблице 27, произведен расчет амортизации оборудования инвестиционного предложения.

Таблица 27 - Амортизация оборудования

Наименование	Стоимость, руб.	Срок полезного использования, г.	Годовая амортизация, руб.
Кофемашина	155 250	5	31 050
Плита	123 000	5	24 600
Посудомоечное оборудование	127 800	5	25 560
Здание	27 300 000	20	1 366 605
Итого			1 447 815

Таким образом из приведённых расчетов можно сделать вывод, что размер ежегодной амортизации основных фондов инвестиционного предложения составляют 1 447 815 рублей.

Далее произведем расчет потребности в оборотных средствах инвестиционного предложения. В приложениях Ё и Ж представлен перечень необходимых для производства продукции сырья и цены на них. Таким образом мы можем определить затраты на сырье и материалы. Для того, чтобы сформировать на основе этих данных себестоимость производства необходимо также учитывать постоянные затраты. Расчет постоянных затрат представлен в таблице 28. В данном случае используются показатели за первый месяц работы.

Таблица 28 - Общие постоянные затраты

Затраты	Стоимость, руб./мес.	Стоимость, руб./год.
Электроэнергия	23 500	282 000
Заработная плата	536 550	6 438 600
Страховые взносы	162 038	1 944 456
Амортизация	120 651	1 447 815
Итого	842 739	10 112 871

Таким образом были сформированы расходы на приобретение сырья и материалов, доход от операционной деятельности инвестиционного предложения,

сформированы затраты на оплату труда, потребность в основных средствах. Далее сформируем планируемый объем запасов материалов и сырья, периодичность закупки раз в 15 дней, минимальные остатки на складе находятся 7 дней, среднее время хранения 14,5 дня. Данные по этому показателю представлены в таблице 29.

Таблица 29 – Объем запасов сырья и материалов в первый год реализации инвестиционного предложения.

Запасы сырья и материалов, тыс. рублей			
1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.
21	20	19	18

### 3.7 Финансовый план

Цель финансового плана – дать представление инициаторам и потенциальным инвесторам об экономической целесообразности вложения средств и запуска проекта в реализацию. Финансовый план – важнейший элемент инвестиционных проектов. Этот документ обеспечивает взаимосвязь показателей развития организации с имеющимися ресурсами. Основные задачи финансового планирования: обеспечение производственной и инвестиционной деятельности необходимыми финансовыми ресурсами; достижение экономического компромисса между доходностью, ликвидностью и риском при определении необходимого количества финансовых ресурсов в рамках оптимальной структуры капитала; контроль за формированием и расходованием платежных средств.

После того, как мы определили затраты на заработную плату и страховые взносы, на сырье и материалы, строительство зданий и сооружений, а также покупку оборудования необходимо определиться с источником финансирования инвестиционного предложения.

Источником финансирования был выбран кредит «Сбербанка» по предложению «Бизнес проект», которое подразумевает выплату кредита в течение 4-х лет, по ставке 12 % годовых с отсрочкой по выплате процентов 8 месяцев.

Данный кредит берется в целях покрытия затрат на покупку основных фондов, стоимость которых составляет 28 608 200 рублей. В приложении М представлен график погашения кредита. Далее расчеты будут проводиться используя программное обеспечение «АЛЪТ-Инвест Прим 5.11».

Анализируя таблицу М.1, можно сделать вывод, что суммарные затраты на выплату кредита составили 30 269 тысяч рублей, в том числе 4 621 тысяча рублей процентами.

После проведенных расчетов, в приложении Н приведем отчет о прибылях и убытках. Как видно из отчета, на протяжении всего анализируемого периода наблюдается положительный экономический эффект.

Далее, в приложении П, сформируем отчет о движении денежных средств. Из данных, приведенных в отчете, видно, что положительный денежный поток наблюдается в 2023 году.

Таким образом, далее можно сформировать баланс инвестиционного предложения. Баланс представлен в приложении Р.

После приведенных расчетов можно приступить к расчету показателей экономической эффективности проекта.

Для обоснования целесообразности внедрения проекта в реализацию ставится задача расчета интегральных показателей экономической эффективности. Так как финансовые результаты проекта будут получены через некоторое время после его планирования и запуска, целесообразным будет проведение процедуры дисконтирования денежных потоков проекта, а именно – приведение стоимости будущих (ожидаемых) денежных потоков к текущему моменту времени. Так как финансирование проекта планируется из заемных средств, а по решению предприятия проценты по кредиту будут выплачиваться в базу для целей налогообложения, ставка дисконтирования будет равняться проценту по кредиту, умноженному на ставку по налогу на прибыль, то есть 20 %. Таким образом, ставка дисконтирования равняется 9,6 %.

В приложении С приведен подробный расчет показателя NPV.

Из приведённой таблицы делаем вывод, что чистый приведенный доход от реализации проекта на 6 лет равен 19 049 тысяч рублей, что говорит о коммерческой эффективности инвестиционного предложения. На рисунке 13 представлен чистый дисконтированный доход нарастающим итогом.

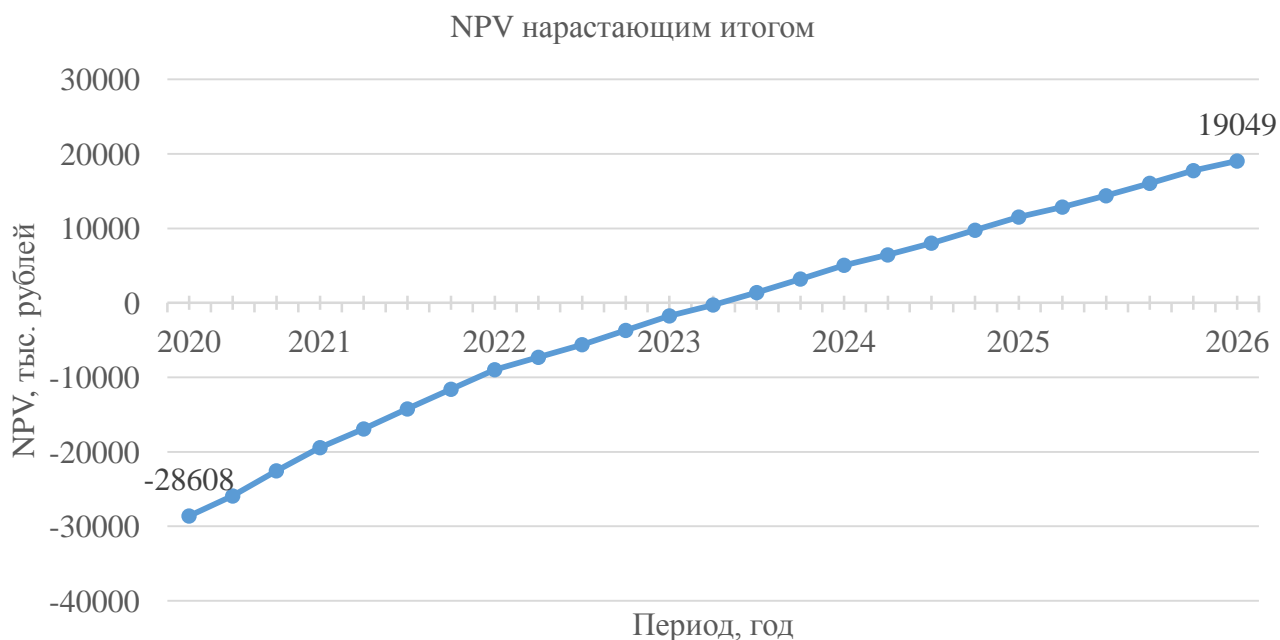


Рисунок 14 – Чистый дисконтированный доход нарастающим итогом

Внутренняя норма доходности равняется 35,5 %, что говорит о низкой рискованности инвестиционного предложения, так как чтобы проект стал убыточным, ставка дисконтирования должна быть больше значения внутренней нормы рентабельности.

Дисконтированный срок окупаемости равняется 3,04 года, то есть инвестиционное предложение окупится через 3 года и 14 дней после начала реализации, в июле 2023 года.

Определим индекс доходности инвестиционного предложения. Для нахождения этого показателя необходимо найти отношение продисконтированных положительных денежных потоков инвестиционного предложения и продисконтированных оттоков инвестиционного предложения. Таким образом индекс доходности равняется 1,62. Подобное отношение говорит о высокой доходности проекта и о его низкой рискованности.

Далее необходимо провести анализ чувствительности инвестиционного предложения для того, чтобы определить какие именно факторы больше всего влияют на коммерческую эффективность инвестиционного предложения и какие из них требуют более точного и тщательного прогнозирования. Для анализа чувствительности данного инвестиционного предложения выбраны следующие факторы:

- уровень цен на реализуемую продукцию;
- объем продаж;
- изменение ставки дисконтирования.

На рисунке 15 представлен результат анализа чувствительности.

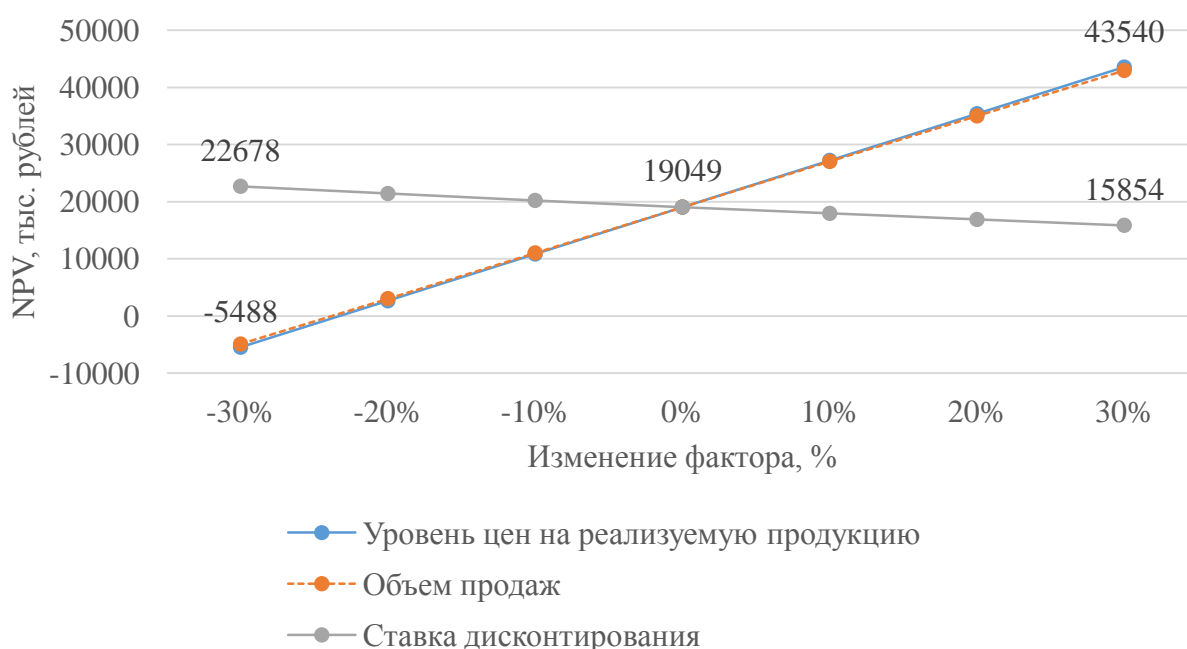


Рисунок 15 – Анализ чувствительности инвестиционного предложения

Отталкиваясь от данных представленные на рисунке 15, можно сделать вывод, что наиболее влияющие на чистый приведенный доход факторы являются уровень цен на реализуемую продукцию и объем продаж. При снижении этих факторов примерно на 22 % значение NPV равняется 0. Именно этим факторам необходимо уделять повышенное внимание при прогнозировании.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В результате проведенной работы были рассмотрены теоретические аспекты оценки инвестиционного анализа, инструментарий и методики анализа инвестиционных проектов.

Был проведен анализ финансового состояния ООО «УК Парк-сити» в результате чего удалось выяснить:

- у предприятия наблюдается ежегодное увеличение выручки;
- положительная динамика показателей рентабельности предприятия;
- увеличение доли заемного капитала в структуре баланса предприятия.

Изменение данных показателей связано с тем, что в 2016 году был построен банкет-холл, который и дал прирост к финансовым показателям. В связи с этим было принято решение о строительстве ресторана с банкет-холлом.

Далее было описано инвестиционное предложение по строительству здания ресторана «Сунчев брег». Был проведен:

- анализ конкурентов;
- анализ потребителей;
- разработан календарный план;
- производственный план;
- финансовый план.

В результате реализации инвестиционного предложения получены следующие показатели, отражающие коммерческую эффективность:

- потребность в инвестициях равняется 28 606 тысяч рублей
- чистый приведенный доход – 19 040 тысяч рублей;
- дисконтированный срок окупаемости – 3,04 года;
- внутренняя норма рентабельности – 35,5 %;
- суммарная чистая прибыль за 6 лет реализации проекта – 32 545 тысяч рублей.



## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- 1 Налоговый кодекс Российской Федерации от 05.05.2000 № 117 – ФЗ. – ред. от 18.07.2017 // Консультант Плюс.
- 2 Федеральный закон от 08.02.1998 № 14 – ФЗ ред. от 23.04.2018 "Об обществах с ограниченной ответственностью" // Консультант Плюс.
- 3 В.В. Коссов. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов / В.В. Коссов, В.Н. Лившиц, А.Г. Шахназаров. – 3-е изд. – Москва: Изд-во Экономика, 2008. – 237 с.
- 4 Баев, Л.А. Основы анализа инвестиционных проектов: учебное пособие / Л.А. Баев. – Челябинск: Изд-во ЮУрГУ, 2017. – 287 с.
- 5 Горностаева, Е.Н. Методическое пособие по определению сметной стоимости строительства на основе территориальной сметной-нормативной базы ценообразования в строительстве / Е.Н. Горностаева // Стройкомплекс. – 2005. - № 47. – С. 198.
- 6 Управление проектами: учебное пособие / М.В. Грачева, С.Я. Бабский. – Москва: Изд-во МГУ, 2017. – 147 с.
- 7 Оценка эффективности инвестиционных проектов. Теория и практика: учебное пособие / П.Л. Виленский, В.Н. Лившиц, С.А. Смоляк. – 2-е изд. – Москва: Изд-во Дело, 2002. – 884 с.
- 8 Баканов, М. И. Теория экономического анализа: учебник / М.И. Баканов, А. Изд. 4-е, перераб., доп. – М.: Финансы и статистика, 1999. - 130 с.
- 9 Балабанов, И. Г. Анализ и планирование финансов хозяйствующего субъекта / И. Г. Балабанов. – М.: Финансы и статистика, 1998. – 112 с.
- 10 Балабанов, И. Г. Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта / И. Г. Балабанов. – Изд. 2-е, перераб, доп. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 208 с.
- 11 Березкин, Ю. М. Финансовый менеджмент: Учебное пособие. – М.: БГУЭП, 2012. – 301 с.

- 12 Буров, В.П. Бизнес-план фирмы. Теория и практика: Учебное пособие / В.П. Буров. – М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. – 192 с.
- 13 Горбунов, В. Л. Бизнес-планирование с оценкой рисков и эффективности проектов: Научно-практическое пособие / В.Л. Горбунов. - М.: ИЦ РИОР, НИЦ ИНФРА-М, 2013. – 248 с.
- 14 Грузинов, В. П. Экономика предприятия: учеб. пособие / В.П. Грузинов, В. Д. Грибов. – Изд. 2-е, доп. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 208 с.
- 15 Донцова, Л. В. Анализ финансовой отчетности: учебник / Л.В. Донцова, Н.А. Никифорова. – Дело и сервис, 2005. – 368 с.
- 16 Единый депозитарий результатов интеллектуальной деятельности [электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://edrid.ru/rid/217.015.8175.html>.
- 17 Ефимова О. В. Финансовый анализ / О. В. Ефимова. Изд. 2-е, перераб. и доп. – М.: Бухгалтерский учет, 1998. – 320 с.
- 18 Ефимова, М. В. Анализ финансовой отчетности: учеб. пособие / под ред. О. Ф. Ефимовой. – М.: ОМЕГА-Л, 2005. – 408 с.
- 19 Зайков, В. П. Финансовый менеджмент: теория, стратегия, организация: Учебное пособие / В. П. Зайков. – М.: Вузовская книга, 2012. – 340 с.
- 20 Беляев, М.К. Управление инновационными процессами / М.К.Беляев, О.В.Максимчук, С.А.Соколова. - Волгоград: ВолгГАСУ, 200
- 21 Баканов, М.И. Теория анализа хозяйственной деятельности / М.И. Баканов. – М.: Финансы и статистика, 2013. – 158 с.
- 22 Головань, С.И. Бизнес планирование: Учеб. Пособие / С.И. Головань – М.: Феникс, 2016 – 180 с.
- 23 Киреева, Н.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебное пособие: В 3 ч. / Н.В. Киреева Урал. Соц.-эк. ин-т АТиСО. – Челябинск, 2014. – Часть III. – 160с. 76

- 24 Турковский, Е.В. Экономическое обоснование и планирование неродственной диверсификации на промышленном предприятии: дис. канд. экон. наук. / Е. В. Турковский. – Челябинск, 2014. – 190 с.
- 25 Ушаков, И.И. Бизнес-план / И.И. Ушаков. – СПб.: Питер, 2015. – 224 с.
- 26 Непомнящий, Е.Г. Инвестиционное проектирование: Учебное пособие. / Е.Г. Непомнящий. – Изд-во Таганрог: ТРТУ, 2014. –262 с.
- 27 Максимова, В.Ф. Инвестиции. Учебно-методический комплекс. / В.Ф. Максимова. – М.: Изд. центр ЕАОИ, 2013. – 182 с.
- 28 Глухов, В.В. Менеджмент: учеб. для экон. Специальностей вузов / В.В. Глухов СПб. и др. Питер, 2014. – 608 с.
- 29 Ионова, А.Ф. Анализ финансово-хозяйственной деятельности организации / А.Ф. Ионова. – М.: Инфра, 2015. – 312с.
- 30 Киреева, Н.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебное пособие: В 3 ч. / Н.В. Киреева Урал. Соц.-эк. ин-т АТиСО. – Челябинск, 2014. – Часть III. – 160с. 76
- 31 Стоянова, Е.С. Финансовый менеджмент: Теория и практика / Е.С. Стоянова. – М.: Перспектива, 2014. – 656 с.
- 32 Ушаков, И.И. Бизнес-план / И.И. Ушаков. – СПб.: Питер, 2006. – 224 с.
- 33 Черняк, В.З. Бизнес – планирование / В.З. Черняк, А.В. Черняк – Новосибирск: САФБД, 2014. 178 с.
- 34 Меньшина, А.В. Инвестиции: Конспект лекций. / сост. А.В. Меньшина – Омск: Изд-во ОмГУ, 2015. – 79 с.
- 35 Михайлова, Э. А. Экономическая оценка инвестиций / Э.А. Михайлова – Рыбинск: РГАТА, 2017. – 176 с.
- 36 Непомнящий, Е.Г. Инвестиционное проектирование: Учебное пособие / Е.Г. Непомнящий – Изд-во Таганрог: ТРТУ, 2013. – 262 с.

- 37 Гридасов, В.М. Конспект лекций по дисциплине «Инвестирование» (для студентов экономических специальностей всех форм обучения) / В.М. Гридасов– Краматорск: ДГМА, 2013. – 72 с.
- 38 Игони́на, Л.Л. Инвестиции: учебное пособие / Л.Л. Игони́на; под ред. д-ра экон. наук, проф. В.А. Слепова. – М.: Экономисту 2015. –478 с.
- 39 Игони́на Л.Л. Инвестиции: учебное пособие / под ред. В.А. Слепова. – М.: Юристь, 2013. – 480 с.
- 40 Гончаренко, Л.П. Инвестиционный менеджмент: учебное пособие. / Л.П Гончаренко – М.: КНОРУС, 2015. – 296с.
- 41 Беломестнов, В.Г Управление инвестиционными процессами. / В.Г Беломестнов. – Улан-Удэ: Изд-во ВСГТУ, 2015. – 172 с.
- 42 Бланк, И.А. Инвестиционный менеджмент. Учебный курс / И.А. Бланк – М.: Ника-центр, 2014. – 448с.
- 43 Гридасов, В.М. Конспект лекций по дисциплине «Инвестирование» (для студентов экономических специальностей всех форм обучения) / сост. В.М. Гридасов, С.В. Кривченко. – Краматорск: ДГМА, 2013. – 72 с.
- 44 Ковалева, В.В. Инвестиции: Учебник / под ред. В.В. Ковалева, В.В.
- 45 Иванова, В.А. Лялина. М.: Проспект, 2013. – 440 с.
- 46 Максимова, В.Ф. Инвестиции. Учебно-методический комплекс. / В.Ф. Максимова. – М.: Изд. центр ЕАОИ, 2016. – 182 с.
- 47 Попов, В.М. Бизнес-планирование / В.М. Попов, С.И. Ляпунов, С.Г. Млодик. – М.: Финансы и статистика, / С.Г. Млодик 2015 – 815 с.
- 48 Стоянова, М.С – М.: Перспектива, 2014. – 656 с
- 49 Кибанов, А.Я. Оценка экономической эффективности совершенствования управления предприятием. / А.Я. Кибанов - М.: Инфра, 2012. – 106с.
- 50 Киреева, Н.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебное пособие: В 3 ч. / Н.В. Киреева. Урал. Соц.-эк. ин-т АТиСО. – Челябинск, 2014. – Часть III. – 160с. 76

- 51 Колтынюк, Б.А. Инвестиционные проекты: учебник / Б.А. Колтынюк – М.: 2012. – 33с.
- 52 Кондратьева, З.А. Роль и значение индивидуального инвестирования в решении задач экономического роста / З.А. Кондратьева. Финансы и кредит. 2013. – 404 с
- 53 Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов и их отбору для финансирования от 31 марта 1994 г. №7-12/47. – М.: Экономика, 2000.
- 54 Борисова, О.В. Ключевые направления типизации бизнес-планов на современном этапе развития экономики. / О.В. Борисова – Концепт. 2015, – № 11 (ноябрь).
- 55 Литвин, М.И. Прогнозирование прибыли на основе факторной модели. / М.И. Литвин. Финансовый менеджмент, № 6, 2015. – 206 с.
- 56 Лопарева, А.М. Экономика организации (предприятия) : учебно-методический комплекс / А.М. Лопарева. – М.: ФОРУМ: ИНФРА-М, 2013. 400 с. (Высшее образование.Бакалавриат).
- 57 Любушин, Н.П. Анализ финансового состояния организации/Н.П. Любушин. – М.: Эксмо, 2014. – 308 с.
- 58 Марголин, А.М. Инвестиционный анализ. / А.М. Марголин – М.: РАГС, 2012. – 139с
- 59 Маренков, Н.Л. Основы управления инвестициями. Учебник для ВУЗов / Н.Л. Маренков – М: Эдиториал, 2013 – 480с.
- 60 Маркин, Ю.П. Экономический анализ / Ю.П. Маркин. – М.: Омега-Л, 2012.–315 с.
- 61 Петров, А.Н. Стратегии менеджмента. / А.Н. Петров – СПб.: Питер, 2015. – 496 с. 77
- 62 Грузинов, В.П. Экономика предприятия: учебник для ВУЗов / В.П. Грузинов –М.: ЮНИТИ, 2012. – 89 с. 75

- 63 Гуляев, В.Г. Организация туристской деятельности / В.Г. Гуляев. – М.: Нолидж, 2013. – 312 с.
- 64 Деева, А.И. Инвестиции: учебное пособие / А.И. Деева. – М.: Изд-во «Экзамен», 2016. – 436 с.
- 65 Ионова, А.Ф. Анализ финансово-хозяйственной деятельности организации / А.Ф. Ионова. – М.: инфра, 2014. – 312с.
- 66 Карлик, П.Н. Экономика предприятия: Учебное пособие / П.Н. Карлик – М.: Феникс, 2012. – 58с.
- 67 Турковский, Е. В. Экономическое обоснование и планирование неродственной диверсификации на промышленном предприятии: дис. канд. экон. наук. / Е. В. Турковский. – Челябинск, 2014. – 190 с
- 68 Балабанов, И.Т. Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта. / И.Т. Балабанов –М.: Финансы и статистика, 2009, – 208 с.
- 69 Балдин, К.В., Воробьев С.Н. Риск-менеджмент: Учебное пособие. / К.В Балдин – Гардарики, 2015. – 285 с.
- 70 Барноглыц, С.Б. Экономический анализ хозяйственной деятельности предприятий и объединений / С.Б. Барноглыц. – М.: Финансы и статистика, 2011. 427 с.
- 71 Белобтецкий, И.А. Прибыль предприятия. / И.А. Белобтецкий / Финансы. №3, – 2015. – 110 с.
- 72 Бланк, И.А. Инвестиционный менеджмент. / И.А. Бланк – К.: Эльга-Н, 2014. – 162 с.
- 73 Блохина, В.Г. Инвестиционный анализ. / В.Г. Блохина – Ростов н/Д.: Феникс, 2012. – 108 с.
- 74 Борисов, А.Б. Словарь «Борисов А.Б. Большой экономический словарь» / А.Б. Борисов. Книжный мир, 2013. – 895 с.
- 75 Бородина, Е. И. Финансы предприятий / Е.И. Бородина – М.: Банки и биржи, 2010. – 208 с.

# ПРИЛОЖЕНИЯ

## ПРИЛОЖЕНИЕ А

### Организационная структура предприятия

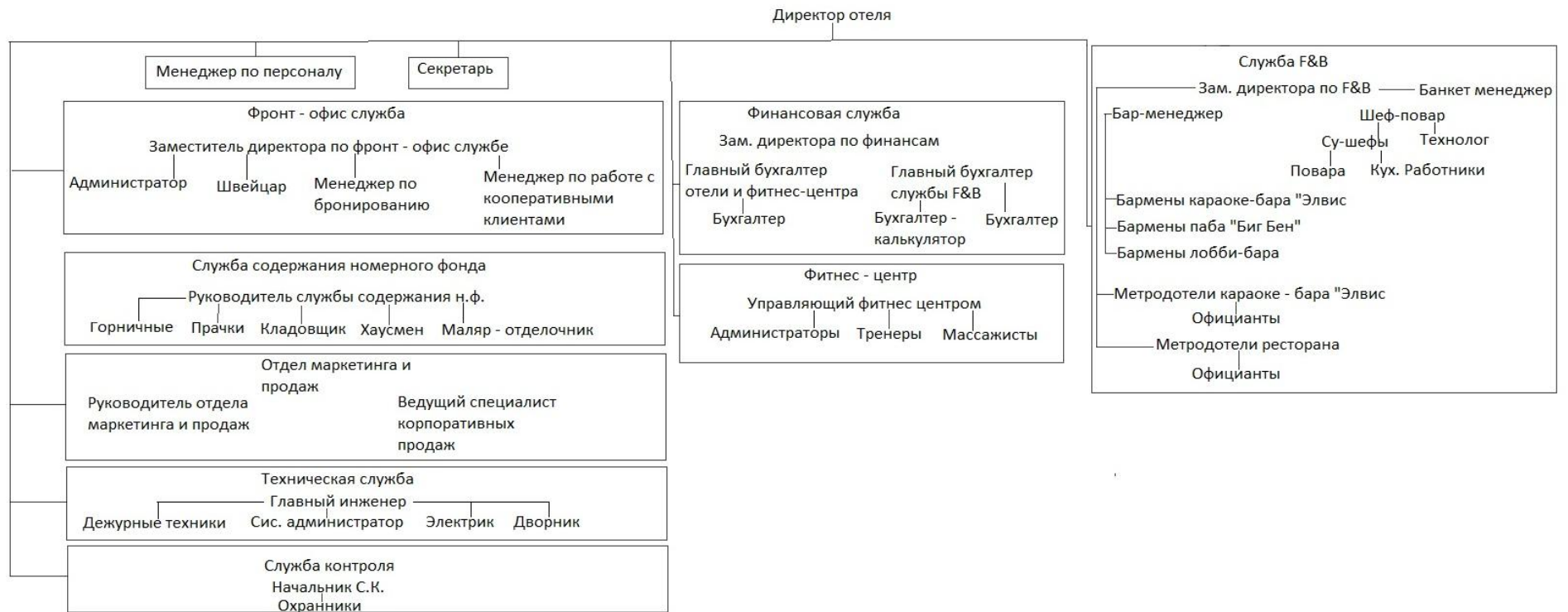


Рисунок А.1 – Организационная структура ООО «УК Парк Сити»

## ПРИЛОЖЕНИЕ Б

### Анализ ликвидности предприятия

Таблица Б.1 – Анализ ликвидности баланса 2015-2016 гг.

Актив	2015	2016	Пассив	2015	2016	Платежный излишек (недостаток)	
						2015	2016
Наиболее ликвидные активы А1	29 216	32 823	Наиболее срочные обязательства П1	26 478	23 453	2 738	9 370
Быстрореализуемые активы А2	5 849	8 625	Краткосрочные пассивы П2	0	25	5 849	8 600
Медленно-реализуемые активы А3	12 890	12 697	Долгосрочные пассивы П3	158 181	184 653	-145 291	-171 956
Труднореализуемые активы А4	284 400	288 986	Постоянные пассивы	147 696	135 000	-136 704	-153 986
Баланс	332 355	343 131	Баланс	332 355	343 131	-	



Таблица Б.2 – Анализ ликвидности баланса 2016-2017 гг.

Актив	2016	2017	Пассив	2016	2017	Платежный излишек (недостаток)	
						2016	2017
Наиболее ликвидные активы А1	32 823	28 842	Наиболее срочные обязательства П1	23 453	19 790	9 370	9 052
Быстро-реализуемые активы А2	8 625	8 929	Краткосрочные пассивы П2	25	0	8 600	8 929
Медленно-реализуемые активы А3	12 697	12 574	Долгосрочные пассивы П3	184 653	211 866	-171 956	-199 292
Трудно-реализуемые активы А4	288 986	295 920	Постоянные пассивы	135 000	114 609	-153 986	-181 311
Баланс	343 131	346 265	Баланс	343 131	346 265	-	

Таблица Б.3 – Анализ ликвидности баланса 2017-2018 гг.

Актив	2017	2018	Пассив	2017	2018	Платежный излишек (недостаток)	
						2017	2018
Наиболее ликвидные активы А1	28 842	25 459	Наиболее срочные обязательства П1	19 790	19 205	9 052	6 254
Быстро-реализуемые активы А2	8 929	13 408	Краткосрочные пассивы П2	210 560	226 000	-201 631	-212 592
Медленно-реализуемые активы А3	12 574	11 358	Долгосрочные пассивы П3	1 306	976	11 268	10 382
Трудно-реализуемые активы А4	295 920	302 165	Постоянные пассивы	114 609	106 209	-181 311	-195 956
Баланс	346 265	352 390	Баланс	346 265	352 390	-	

## ПРИЛОЖЕНИЕ В

### Расчет коэффициентов оборачиваемости

Таблица В.1 – Расчет коэффициентов оборачиваемости

Наименование показателя	Фактическое значение				Период оборачиваемости (дни)			
	2018	2017	2016	2015	2018	2017	2016	2015
Коэффициент оборачиваемости ОС	1,10	1,08	1,06	1,95	328,71	334,64	340,10	184,99
Коэффициент оборачиваемости валюты баланса	1,07	1,05	1,04	1,91	335,43	341,72	346,41	188,36
Коэффициент оборачиваемости оборотных активов	6,38	5,90	5,84	11,33	56,40	61,05	61,68	31,76
Коэффициент оборачиваемости запасов	13,63	12,91	12,60	23,48	26,41	27,89	28,57	15,33
Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	0,65	0,70	0,76	1,49	558,13	512,03	470,73	240,82
Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	34,51	37,50	44,96	105,06	10,43	9,60	8,01	3,43

## ПРИЛОЖЕНИЕ Г

### SWOT анализ

Таблица Г.1 – Количественная оценка взаимодействия SWOT-факторов в баллах

Факторы SWOT		Сильные стороны						Слабые стороны				Итого
		Наличие надежных поставщиков	Наличие постоянных клиентов предприятия	Положительная динамика выручки	Высокая корпоративная культура	Высокий спрос летом	Наличие одного серьезного конкурента	Низкий спрос зимой	Текучесть кадров	Большие капитальные затраты	Потребность в дополнительном персонале	
Возможности	Поддержка государства	2	1	2	1	1	1	1	1	5	1	16
	Снижение безработицы	2	2	2	3	2	1	1	5	1	5	24
	Увеличение количества специалистов	1	1	1	4	1	1	1	5	1	5	21
	Развитие сельского хозяйства	5	1	4	1	3	2	2	1	1	1	21
	Снижение ключевой ставки	1	1	3	1	1	1	1	1	5	1	16
	Развитие интернет рекламы	3	5	4	1	5	1	2	2	1	2	26
	Инновационная кулинария	4	3	4	1	5	3	2	1	1	3	27
	Сложность развития для новых игроков	3	3	2	2	2	4	2	4	5	4	31

Окончание таблицы Г.1

Угрозы	Новые налоги	3	2	5	2	2	1	2	1	4	2	24
	Санкции	5	2	4	1	2	2	2	2	1	1	22
	Инфляция	5	5	4	2	3	2	2	4	5	4	36
	Рост цен на продукты	5	5	5	2	4	2	2	1	1	1	28
	Конкуренция	5	5	5	3	5	5	5	4	1	4	42
	Снижение доходов населения	3	5	4	1	5	4	4	3	1	4	34
	Требования клиентов	4	5	2	2	4	4	3	3	1	3	31
	Наличие альтернативного времяпрепровождения	1	4	3	1	5	4	5	2	1	1	27
Итого	52	50	54	28	50	38	37	40	35	42	-	

ПРИЛОЖЕНИЕ Д  
Матрица ответственности

Таблица Д.1

Планируемое мероприятие	Участники проектной команды					
	Шеф-повар	Фин. директор	Менеджер по персоналу	Маркетолог	Главный инженер	Зам. Директора по F&B
Сбор технических условий					+	
Оформление документов на земельный участок		+			+	
Разработка проектной документации		+			+	
Получение разрешения на строительство		+			+	
Подготовка территории и разбивка осей зданий и сооружений					+	
Строительство основных объектов					+	
Разработка маркетинговых мероприятий	+			+		+
Создание меню ресторана	+	+			+	+
Разработка дизайна	+			+		+
Благоустройство и озеленение					+	
Закупка и установка необходимого оборудования, мебели и т.д.	+	+			+	+

Окончание таблицы Д.1

Планируемое мероприятие	Участники проектной команды					
	Шеф-повар	Фин. директор	Менеджер по персоналу	Маркетолог	Главный инженер	Зам. Директора по F&B
Оформление правоустанавливающих документов		+				
Набор дополнительного персонала			+			
Проведение маркетинговых мероприятий				+		+

## ПРИЛОЖЕНИЕ Е

### Объем продаж за первый год реализации инвестиционного предложения

Таблица Е.1

Блюдо	Объем продаж в квартал, шт.			
	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.
Люля кебаб из курицы	270,0	255,0	240,0	240,0
Люля кебаб из баранины	81,0	76,5	72,0	72,0
Свинные ребра в остром соусе с кунжутом	81,0	76,5	72,0	72,0
Шашлык из овощей гриль	270,0	255,0	240,0	240,0
Шашлык из куриного бедра	162,0	153,0	144,0	144,0
Шашлык из свиной шеи	270,0	255,0	240,0	240,0
Шашлык из свиной корейки	108,0	102,0	96,0	96,0
Речная форель	81,0	76,5	72,0	72,0
Дорадо	54,0	51,0	48,0	48,0
Сибас на гриле	54,0	51,0	48,0	48,0
Нарезка из свежих овощей	81,0	76,5	72,0	72,0
Сельдь с картофелем и маринованным луком	270,0	255,0	240,0	240,0
Маркель холодного копчения с маринованным луком	135,0	127,5	120,0	120,0
Буженина с овощами шеф-посола	108,0	102,0	96,0	96,0
Грузди соленые со сметаной	81,0	76,5	72,0	72,0
Украинская закуска	108,0	102,0	96,0	96,0
Капрезе	324,0	306,0	288,0	288,0
Тонатто с тыквой и зеленой спаржей	324,0	306,0	288,0	288,0
Капеллито	162,0	153,0	144,0	144,0
Салат греческий	162,0	153,0	144,0	144,0
Цезарь от шефа с куриным филе	540,0	510,0	480,0	480,0
Гаспачо томатный	540,0	510,0	480,0	480,0



Суп сливочный с морепродуктами	270,0	255,0	240,0	240,0
--------------------------------	-------	-------	-------	-------

Окончание приложения Е

Окончание таблицы Е.1

Блюдо	Объем продаж в квартал, шт.			
	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.
Паста с овощами в томатном соусе	216,0	204,0	192,0	192,0
Паста с мясными фрикадельками в сливочно-томатном соусе	162,0	153,0	144,0	144,0
Паста с кусочками лосося в соусе	270,0	255,0	240,0	240,0
Паста с морепродуктами в соусе	108,0	102,0	96,0	96,0
Пицца с тунцом и картофелем	270,0	255,0	240,0	240,0
Маргарита	54,0	51,0	48,0	48,0
Пицца с ветчиной и грибами	270,0	255,0	240,0	240,0
Картофельные драники с лососем в сливочном соусе	270,0	255,0	240,0	240,0
Куриная грудка на гриле с овощами "Нуазетт" на сливочном винном соусе с трюфельным маслом	216,0	204,0	192,0	192,0
Рулька с соленьями и картофелем	270,0	255,0	240,0	240,0
Филе макрели горячего копчения с картофельным пюре и томатами "конкассе"	54,0	51,0	48,0	48,0
Стейк лосося	216,0	204,0	192,0	192,0
Овощи гриль	270,0	255,0	240,0	240,0
Картофельные дольки с зеленью и розмарином	270,0	255,0	240,0	240,0
Баклажаны, запечённые зеленью	324,0	306,0	288,0	288,0
Картофель фри	108,0	102,0	96,0	96,0
Мусс маскарпоне со свежими ягодами	270,0	255,0	240,0	240,0
Семифредо	270,0	255,0	240,0	240,0
Шоколадно-карамельный ганаш с бананом	270,0	255,0	240,0	240,0
Фруктовая ваза	270,0	255,0	240,0	240,0
Гигантский кальмар барбекю	81,0	76,5	72,0	72,0
Мороженое	540,0	510,0	480,0	480,0

## ПРИЛОЖЕНИЕ Ж

### Цены на реализуемую продукцию инвестиционного предложения с НДС

Таблица Ж.1

Блюдо	Стоимость, тыс. рублей
Люля кебаб из курицы	0,50
Люля кебаб из баранины	0,70
Свинные ребра в остром соусе с кунжутом	0,50
Шашлык из овощей гриль	0,50
Шашлык из куриного бедра	0,60
Шашлык из свиной шеи	0,70
Шашлык из свиной корейки	0,70
Речная форель	1,80
Дорадо	1,80
Сибас на гриле	1,80
Нарезка из свежих овощей	0,60
Сельдь с картофелем и маринованным луком	0,60
Маркель холодного копчения с маринованным луком	0,50
Грузди соленые со сметаной	0,50
Украинская закуска	0,60
Капрезе	0,50
Тонатто с тыквой и зеленой спаржей	0,40
Капеллито	0,40
Салат греческий	0,50
Цезарь от шефа с куриным филе	0,50
Гаспачо томатный	0,50
Суп сливочный с морепродуктами	0,60
Паста с овощами в томатном соусе	0,60
Паста с морепродуктами в соусе	0,60
Маргарита	0,60
Пицца с ветчиной и грибами	0,70
Картофельные драники с лососем в сливочном соусе	0,60
Куриная грудка на гриле с овощами "Нуазетт"	0,50
Рулька с соленьями и картофелем	1,80
Филе макрели горячего копчения	0,60
Стейк лосося	0,80
Овощи гриль	0,30
Картофельные дольки с зеленью и розмарином	0,30
Баклажаны, запечённые зеленью	0,30
Картофель фри	0,30
Мусс маскарпоне со свежими ягодами	0,30
Семифредо	0,30
Шоколадно-карамельный ганаш с бананом	0,30
Фруктовая ваза	0,30
Гигантский кальмар барбекю	0,30
Мороженое	0,40

## ПРИЛОЖЕНИЕ И

### Потребность в сырье и материалах в первый год реализации инвестиционного предложения

Таблица И.1

Сырье	Потребность в сырье, кг.			
	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.
Курица	36,9	34,9	32,9	32,8
Огурец	11,0	10,4	9,9	9,8
Помидор	42,5	40,2	38,0	37,8
Лаваш	3,1	3,0	2,8	2,8
Банан	9,7	9,2	8,6	8,6
Ананас	7,4	7,0	6,6	6,6
Киви	7,4	7,0	6,6	6,6
Яблоко	8,3	7,9	7,4	7,4
Сливки	26,7	25,3	23,9	23,8
Сыр	22,6	21,4	20,2	20,1
Шоколад	7,6	7,2	6,8	6,8
Ягоды	1,3	1,3	1,2	1,2
Мята	1,3	1,3	1,2	1,2
Картошка	28,2	26,7	25,2	25,1
Баклажан	6,3	5,9	5,6	5,6
Сметана	6,4	6,0	5,7	5,7
Баранина	3,4	3,2	3,0	3,0
Свинина	16,7	15,8	14,9	14,8
Цукини	8,8	8,3	7,8	7,8
Лук	8,1	7,6	7,2	7,2
Лимон	4,0	3,8	3,6	3,6
Форель	5,2	4,9	4,6	4,6
Дорадо	3,5	3,3	3,1	3,1

Окончание таблицы И.1

Сырье	Потребность в сырье, кг.			
	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.
Сибас	3,5	3,3	3,1	3,1
Кальмар	6,0	5,7	5,4	5,3
Зелень	5,0	4,8	4,5	4,5
Сельдерей	3,4	3,2	3,0	3,0
Редис	3,1	3,0	2,8	2,8
Перец болгарский	10,4	9,8	9,3	9,3
Сельдь	2,6	2,5	2,3	2,3
Скумбрия	12,6	11,9	11,2	11,2
Буженина	1,3	1,3	1,2	1,2
Грузди	12,4	11,7	11,1	11,0
Корнишоны	2,7	2,5	2,4	2,4
Сало	4,3	4,1	3,8	3,8
Тунец	1,3	1,3	1,2	1,2
Спаржа	0,8	0,8	0,7	0,7
Микс салат	6,5	6,2	5,8	5,8
Яйцо	3,6	3,4	3,2	3,2
Хлеб	5,8	5,5	5,2	5,2
Мидии	2,8	2,6	2,5	2,5
Паста	12,4	11,7	11,1	11,0
Тесто	31,6	29,9	28,2	28,1
Шампиньоны	5,6	5,3	5,0	5,0
Лосось	11,1	10,5	9,9	9,9
Ветчина	2,1	2,0	1,8	1,8
Масло	9,0	8,5	8,0	8,0
Специи	9,0	8,5	8,0	8,0
Мороженное	9,0	8,5	8,0	8,0

## ПРИЛОЖЕНИЕ К

### Цены на сырье

Таблица К.1

Сырье	Стоимость, тыс. рублей/кг.
Курица	0,11
Огурец	0,06
Помидор	0,05
Лаваш	0,22
Банан	0,10
Ананас	0,13
Киви	0,10
Яблоко	0,05
Сливки	0,20
Сыр	0,60
Шоколад	0,72
Ягоды	0,18
Мята	0,20
Картошка	0,02
Баклажан	0,30
Сметана	0,15
Баранина	0,40
Свинина	0,23
Кунжут	0,10
Цукини	0,24
Лук	0,05
Лимон	0,10
Форель	0,32
Дорадо	0,50
Сибас	0,45
Кальмар	0,13
Зелень	0,05
Сельдерей	0,90
Редис	0,16
Перец болгарский	0,20
Сельдь	0,13
Скумбрия	0,17
Буженина	1,00
Грузди	0,42
Корнишоны	0,15
Сало	0,30
Орех	0,50
Бasilik	0,13
Тунец	0,73
Спаржа	0,52
Тыква	0,13
Микс салат	0,90

Окончание таблицы К.1

Сырье	Стоимость, тыс. рублей/кг.
Яйцо	0,24
Хлеб	0,04
Тимьян	2,90
Мидии	1,05
Паста	0,05
Тесто	0,05
Шампиньоны	0,65
Лосось	0,80
Ветчина	0,25
Морковь	0,03
Розмарин	2,40
Масло	0,10
Специи	0,10
Мороженное	0,10

## ПРИЛОЖЕНИЕ Л

Доход от реализации продукции в первый год реализации инвестиционного предложения с НДС

Таблица Л.1

Блюдо	Выручка, тыс. рублей			
	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.
Люля кебаб из курицы	135	128	120	120
Люля кебаб из баранины	57	54	50	50
Свинные ребра в остром соусе с кунжутом	41	38	36	36
Шашлык из овощей гриль	135	128	120	120
Шашлык из куриного бедра	97	92	86	86
Шашлык из свиной шеи	189	179	168	168
Шашлык из свиной корейки	76	71	67	67
Речная форель	146	138	130	130
Дорадо	97	92	86	86
Сибас на гриле	97	92	86	86
Нарезка из свежих овощей	49	46	43	43
Сельдь с картофелем и маринованным луком	162	153	144	144
Маркель холодного копчения с маринованным луком	68	64	60	60
Буженина с овощами шеф-посола	54	51	48	48
Украинская закуска	65	61	58	58
Капрезе	162	153	144	144
Тонатто с тыквой и зеленой спаржей	130	122	115	115
Капеллито	65	61	58	58
Салат греческий	81	77	72	72
Цезарь от шефа с куриным филе	270	255	240	240
Гаспачо томатный	270	255	240	240
Суп сливочный с морепродуктами	162	153	144	144

Окончание таблицы Л.1

Блюдо	Выручка, тыс. рублей			
	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.
Паста с овощами в томатном соусе	130	122	115	115
Паста с мясными фрикадельками в сливочно-томатном соусе	81	77	72	72
Паста с кусочками лосося в соусе	135	128	120	120
Паста с морепродуктами в соусе	65	61	58	58
Пицца с тунцом и картофелем	162	153	144	144
Маргарита	32	31	29	29
Пицца с ветчиной и грибами	189	179	168	168
Картофельные драники с лососем в сливочном соусе	162	153	144	144
Куриная грудка на гриле с овощами "Нуазетт" на сливочном винном соусе с трюфельным маслом	108	102	96	96
Рулька с соленьями и картофелем	486	459	432	432
Филе макрели горячего копчения с картофельным пюре и томатами "конкассе"	32	31	29	29
Стейк лосося	173	163	154	154
Овощи гриль	81	77	72	72
Картофельные дольки с зеленью и розмарином	81	77	72	72
Баклажаны, запечённые зеленью	97	92	86	86
Картофель фри	32	31	29	29
Мусс маскарпоне со свежими ягодами	81	77	72	72
Семифредо	81	77	72	72
Шоколадно-карамельный ганаш с бананом	81	77	72	72
Фруктовая ваза	81	77	72	72
Гигантский кальмар барбекю	24	23	22	22
Мороженое	216	204	192	192
Аренда банкет холла	675	945	1 215	675
Итого	5 932	5 910	5 888	5 348



## ПРИЛОЖЕНИЕ М

Затраты на сырье и материалы инвестиционного предложения в первый год реализации с НДС

Таблица М.1

Сырье	Затраты, тыс. рублей			
	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.
Курица	4	4	4	4
Огурец	1	1	1	1
Помидор	2	2	2	2
Лаваш	1	1	1	1
Банан	1	1	1	1
Ананас	1	1	1	1
Киви	1	1	1	1
Сливки	5	5	5	5
Сыр	14	13	12	12
Шоколад	6	5	5	5
Ягоды	0	0	0	0
Мята	0	0	0	0
Картошка	0	0	0	0
Баклажан	2	2	2	2
Сметана	1	1	1	1
Баранина	1	1	1	1
Свинина	4	4	3	3
Кунжут	0	0	0	0
Цукини	2	2	2	2
Лук	0	0	0	0
Лимон	0	0	0	0
Форель	2	2	1	1
Дорадо	2	2	2	2

## Окончание таблицы М.1

Сырье	Затраты, тыс. рублей			
	1 кв.	2 кв.	3 кв.	4 кв.
Сибас	2	1	1	1
Кальмар	1	1	1	1
Зелень	0	0	0	0
Сельдерей	3	3	3	3
Редис	1	0	0	0
Перец болгарский	2	2	2	2
Сельдь	0	0	0	0
Скумбрия	2	2	2	2
Буженина	1	1	1	1
Грузди	5	5	5	5
Сало	1	1	1	1
Тунец	1	1	1	1
Микс салат	6	6	5	5
Яйцо	1	1	1	1
Тимьян	4	4	4	4
Мидии	3	3	3	3
Паста	1	1	1	1
Тесто	1	1	1	1
Шампиньоны	4	3	3	3
Лосось	9	8	8	8
Ветчина	1	0	0	0
Розмарин	26	24	23	23
Масло	1	1	1	1
Специи	1	1	1	1
Мороженное	1	1	1	1
Итого	129	122	115	114

ПРИЛОЖЕНИЕ Н  
График погашения кредита

Таблица Н.1

Показатель	Сумма по кредиту, тыс. рублей							
	П.П	2 кв.	3 кв.	4 кв.	2021 г.	2022 г.	2023 г.	Итого
Поступление денег от кредита	28 608	0	0	0	0	0	0	28 608
Погашение основного долга	0	2 714	3 449	2 486	8 854	6 715	6 050	30 269
Выплаченные проценты	0	0	0	723	2 214	1 257	427	4 621
Задолженность на конец текущего периода	28 608	26 752	24 105	21 619	12 765	6 050	0	-
Интервал, в котором впервые взят кредит	0	0	0	0	0	0	0	-
Проценты, выплачиваемые из прибыли	0	0	0	209	641	364	124	1 338
Проценты начисленные	0	858	803	723	2 214	1 257	427	6 282

## ПРИЛОЖЕНИЕ П

### Отчет о прибылях и убытках инвестиционного предложения

Таблица П.1

Показатель	Величина показателя, тыс. рублей								
	2 кв.	3 кв.	4 кв.	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2024 г.	2025 г.	Итого
Выручка (нетто)	4 943	4 925	4 907	19 362	18 969	18 726	18 726	18 726	113 741
Себестоимость проданных товаров, в том числе;	3 717	2 620	2 614	10 480	10 461	10 455	10 455	10 455	63 869
Материалы и комплектующие	117	111	104	442	423	417	417	417	2 553
Оплата труда	1 588	1 588	1 588	6 350	6 350	6 350	6 350	6 350	38 102
Налоги, относимые на текущие затраты	479	479	479	1 918	1 918	1 918	1 918	1 918	11 507
Производственные расходы	1 170	80	80	320	320	320	320	320	3 010
Амортизация	362	362	362	1 449	1 449	1 449	1 449	1 449	8 697
Валовая прибыль	1 227	2 305	2 293	8 882	8 508	8 271	8 271	8 271	49 871
Коммерческие расходы	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Административные расходы	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Прибыль (убыток) от продаж	1 227	2 305	2 293	8 882	8 508	8 271	8 271	8 271	49 871
Налоги, относимые на финансовые результаты	130	128	126	485	453	421	389	357	2 573
Проценты к уплате	858	803	723	2 214	1 257	427	0	0	6 282
Прибыль (убыток) от прочей реализации	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Прибыль до налогообложения	238	1 374	1 443	6 183	6 798	7 424	7 882	7 914	41 016
Налог на прибыль	48	275	331	1 365	1 432	1 509	1 576	1 583	8 471
Чистая прибыль (убыток)	191	1 099	1 113	4 818	5 366	5 914	6 306	6 331	32 545

ПРИЛОЖЕНИЕ Р  
ОТЧЕТ О ДВИЖЕНИИ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ

Таблица Р.1 – Денежные потоки от операционной деятельности

Показатель	Величина показателя, тыс. рублей								
	2 кв.	3 кв.	4 кв.	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2024 г.	2025 г.	Итого
Поступления от продаж	5 932	5 910	5 888	23 234	22 763	22 471	22 471	22 471	136 489
Затраты на материалы и комплектующие	-129	-122	-115	-487	-466	-459	-459	-459	-2 808
Зарплата	-1 588	-1 588	-1 588	-6 350	-6 350	-6 350	-6 350	-6 350	-38 102
Общие затраты	-1 404	-96	-96	-384	-384	-384	-384	-384	-3 612
Налоги	-657	-882	-936	-5 419	-7 491	-7 488	-7 523	-7 497	-39 674
Выплата процентов по кредитам	0	0	-723	-2 214	-1 257	-427	0	0	-4 621
Денежные потоки от операционной деятельности	2 154	3 222	2 430	8 380	6 815	7 364	7 755	7 781	47 671

Таблица Р.2 – Денежные потоки от инвестиционной деятельности

Показатели	Величина показателя, тыс. рублей									
	П.П.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2024 г.	2025 г.	Итого
Инвестиции в здания, оборудование и другие активы	-28 608	0	0	0	0	0	0	0	0	-28 608
Инвестиции в оборотный капитал	0	560	227	56	475	-100	24	-3	-6	1 111
Денежные потоки от инвестиционной деятельности	-28 608	560	227	56	475	-100	24	-3	-6	-27 497

Таблица Р.3 – Денежный поток от финансовой деятельности и суммарный денежный поток

Показатели	Величина показателя, тыс. рублей									
	П.П	2 кв.	3 кв.	4 кв.	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2024 г.	2025 г.	Итого
Поступления кредитов	28 608	0	0	0	0	0	0	0	0	28 608
Возврат кредитов	0	-2 714	-3 449	-2 486	-8 854	-6 715	-6 050	0	0	-30 269
Денежные потоки от финансовой деятельности	28 608	-2 714	-3 449	-2 486	-8 854	-6 715	-6 050	0	0	-1 661
Суммарный денежный поток за период	0	0	0	0	0	0	1 338	7 752	7 775	18 513

## ПРИЛОЖЕНИЕ С

### Баланс инвестиционного предложения

Таблица С.1 – Актив баланса

Статья баланса	Величина статьи баланса, тыс. рублей								
	П.П.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2024 г.	2025г.
Деньги	0	0	0	0	0	0	1 338	9 091	16 865
Дебиторская задолженность	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Авансы уплаченные	0	21	20	19	24	19	19	19	19
Готовая продукция	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Незавершенное производство	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Материалы и комплектующие	0	21	20	19	23	19	19	19	19
НДС на приобретенные товары	4 768	4 025	3 067	2 112	0	0	0	0	0
Расходы будущих периодов	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Прочие оборотные активы	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Суммарные оборотные активы	4 768	4 067	3 107	2 150	47	38	1 376	9 128	16 903
Постоянные активы	23 840	23 478	23 115	22 753	21 304	19 854	18 405	16 955	15 506
Суммарные внеоборотные активы	23 840	23 478	23 115	22 753	21 304	19 854	18 405	16 955	15 506
Итого активов	28 608	27 545	26 223	24 903	21 350	19 892	19 781	26 084	32 409



Таблица С.2 – Пассив баланса

Статья баланса	Величина статьи баланса, тыс. рублей								
	П.П.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2024 г.	2025г.
Кредиторская задолженность	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Расчеты с бюджетом	0	338	563	617	1 100	991	1 015	1 012	1 006
Расчеты с персоналом	0	265	265	265	265	265	265	265	265
Авансы покупателей	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Краткосрочные кредиты	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Прочие краткосрочные обязательства	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Суммарные краткосрочные обязательства	0	602	827	881	1 365	1 255	1 280	1 277	1 270
Долгосрочные обязательства	28 608	26 752	24 105	21 619	12 765	6 050	0	0	0
Акционерный капитал	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Нераспределенная прибыль	0	191	1 290	2 403	7 221	12 587	18 501	24 807	31 138
Прочие источники финансирования	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Суммарный собственный капитал	0	191	1 290	2 403	7 221	12 587	18 501	24 807	31 138
Итого пассивов	28 608	27 545	26 223	24 903	21 350	19 892	19 781	26 084	32 409

ПРИЛОЖЕНИЕ Т  
Расчет показателя NPV

Таблица Т.1

Показатель	Величина показателя, тыс. рублей								
	П.П.	2 кв.	3 кв.	4 кв.	2021 г.	2022 г.	2023 г.	2024 г.	2025 г.
Денежные потоки от операционной деятельности	0	2 154	3 222	2 430	8 380	6 815	7 364	7 755	7 781
За исключением процентов по кредитам	0	0	0	723	2 214	1 257	427	0	0
Денежные потоки от инвестиционной деятельности	-28 608	560	227	56	475	-100	24	-3	-6
Чистый денежный поток (с поправкой на инфляцию)	-28 608	2 749	3 538	3 334	11 873	9 003	9 287	9 692	10 225
Дисконтированный чистый денежный поток	-28 608	2 687	3 380	3 112	10 460	7 227	6 798	6 473	6 231
Дисконтированный поток нарастающим итогом	-28 608	-25 922	-22 542	-19 430	-8 970	-1 743	5 056	11 529	17 760