
Мукожев А. М.

Mukozhev A. M.

**НЕКОТОРЫЕ ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫМИ
ПРОЕКТАМИ В РЕСТОРАННОМ БИЗНЕСЕ**

**SOME FEATURES OF MANAGING INVESTMENT PROJECTS
IN THE RESTAURANT BUSINESS**

В данной статье рассматриваются особенности управления ресторанным бизнесом и условия их эффективного функционирования, даются практические рекомендации для открытия пунктов общественного питания различной направленности, сопоставляются расходы на создание ресторана и доходы, приводится классификация инвестиционного портфеля предприятия ресторанного бизнеса. Рассмотрены основные тенденции в формировании инвестиций в сферу общественного питания последних лет, в связи со структурными изменениями в экономике страны, ухудшением внешних факторов, нестабильностью национальной валюты, ухудшением потребительских возможностей населения.

Даны отличительные характеристики организации ресторанного бизнеса. Обозначены первичные маркетинговые мероприятия для проведения системного анализа и разработки технико-экономического обоснования планируемого предприятия. Проведен сравнительный анализ инвестиций, товарооборота и временных периодов окупаемости ресторанов разного калибра и формата.

Показан пример распределения инвестиционных ресурсов с подсчетом расходов на открытие (вариант аренды нежилых помещений), расходов на открытие, расчет ожидаемой выручки (товарооборота), вероятный срок отдачи вложенных денег. Сделаны аналитические выводы по приведенным моделям организации различных типов предприятий и вариантов обслуживания клиентов.

В заключении приведена подробная классификация инвестиционного портфеля предприятия ресторанного бизнеса.

Ключевые слова: *предприятие, структура, общественное питание, ресторанный бизнес,*

ресурсы, анализ, управление, инвестирование, инвестиционный портфель.

This article examines the features of managing the restaurant business and the conditions for their effective functioning, gives practical recommendations for opening catering outlets of various types, compares the costs of creating a restaurant and income, and provides a classification of the investment portfolio of a restaurant business. The main trends in the formation of investments in the public catering sector in recent years, in connection with structural changes in the country's economy, deterioration of external factors, instability of the national currency, and deterioration of consumer opportunities of the population, are considered.

The distinctive characteristics of the organization of the restaurant business are given. The primary marketing activities for conducting a system analysis and developing a feasibility study for the planned enterprise are indicated. A comparative analysis of investments, turnover and time periods of recoupment of restaurants of various sizes and formats was carried out.

An example of the distribution of investment resources with the calculation of opening costs (option of renting non-residential premises), opening costs, calculation of the expected revenue (turnover), the probable return on investment is shown. Analytical conclusions are made on the above models of organization of various types of enterprises and customer service options.

In conclusion, a detailed classification of the investment portfolio of a restaurant business is given.

Key words: *enterprise, structure, public catering, restaurant business, resources, analysis, management, investment, investment portfolio.*

Мукожев Алихан Михайлович –
к.э.н., доцент кафедры технологии продуктов
из растительного сырья, ФГБОУ ВО
Кабардино-Балкарский ГАУ, г. Нальчик
Тел.: 8 928 722 66 77
E-mail: alikhanm@mail.ru

Mukozhev Alikhan Mikhailovich –
Candidate of Economic Sciences, Associate
Professor of the Department of Technology of
Products from Plant Raw Materials, FSBEI HE
Kabardino-Balkarian SAU, Nalchik
Tel.: 8 928 722 66 77
E-mail: alikhanm@mail.ru

Ресторанный бизнес в наши дни очень популярен среди предпринимателей. Те, кто хотят стать собственниками кафе, идут по одному из следующих путей: либо приобретают уже готовый вариант, либо вкладывают финансы в открытие бизнеса «с нуля».

Сейчас большинство непрофильных инвесторов запускает открытие ресторана с осуществления стратегической маркетинговой концепции. Ее задача – выяснить, в каком формате заведение принесет больше прибыли в данном здании, не будет ли конфронтации разработанной концепции и рыночной реальности [1]. Когда проводится такой маркетинговый анализ, лучше всего ознакомиться со следующими характеристиками: людскими потоками в конкретной близости от здания; конкурентами; ключевыми постройками около потенциального рестора-

на; удобством парковки; возможностью визуального оформления; примерной системой и финансовой состоятельностью будущих заказчиков; конкурентными позициями, их идеями, стилем, посещаемостью, заказчиками, «средним чеком» [2].

После того, как собраны все сведения, подбирают 2-3 наиболее актуальных для обозначенной территории концептуальных решения и передают их на изучение заказчику. Если таким анализом занимаются сторонние эксперты, придется заплатить 3 000-5 000 долларов. Еще необходимо составить бизнес-план на пару лет вперед по итогам проведенного анализа. Со сравнительным анализом инвестиций, выручки и временных периодов окупаемости ресторанов разного формата можно ознакомиться при помощи таблицы 1.

Таблица 1 – Сопоставление расходов на создание ресторана и доходов

Класс ресторана	Размер первоначальных вложений, тыс. долл.	Величина полученной прибыли в год, тыс. долл.	Срок окупаемости проекта, лет
Ресторан быстрого питания	50-200	60-200	1
Ресторан для «среднего» класса	100-350	200-250	0,5-1,4
Дорогой ресторан в центре	1000 и более	400-800	2 и более
Кофейня	50-100	10-25	4-5
Бар	50-100	20-60	2,5-1,7

Вероятная эффективность вложения в разработку стационарного ресторана быстрого питания (фаст-фуда). Если даже брать в расчет минимальную рентабельность в 20% (а предприниматель должен всегда быть готов и к наихудшему раскладу), на обычном фаст-фуде можно заработать примерно 60-200 тыс. долл. выручки ежегодно. А вложить можно от 50 до 200 тыс. долл.

Грамотно расположенное и прорекламированное ресторанное заведение для «среднего» класса может принести примерно от 100 до 350 тыс. долл. в год. Как показывают некоторые оценки экспертов, максимальный годовой показатель выручки может дойти и до 500 тыс. долл [3-4]. Чтобы его открыть, нужно потратить около 200-250 тыс. долл.

Элитный ресторан, имеющий постоянных клиентов, способен на большее – он дает от 400 до 800 тыс. долл. в год, подобные рестораны могут давать прибыль более 1 млн. долл. Размер первоначальных инвестиций так же, как правило, исчисляется в шестизначных цифрах.

Пользующиеся огромной популярностью в наши дни кофейни при относительно несущественном показателе первоначальных инвестиций выручают примерно 10-25 тыс. долл. – и так каждый год. Если речь идет о барах, сумма составляет около 20-60 тыс. долл. Для открытия кофейни либо бара потребуется примерно от 50 до 100 тыс. долл.

Другими словами, планируя новый либо очередной ресторанный бизнес, следует тщательно его оценить: на каких клиентов он будет рассчитан, что со средним чеком заведения, с дизайном. Финальный этап – распределение инвестирования, подсчет расходов на открытие, расчет ожидаемой выручки (товарооборота), вероятный срок отдачи вложенных денег [5-6].

Данная составляющая характеризует технико-экономическую суть и бизнес-план. При этом полноценная ресторанный концепция также состоит и из расчетной стороны.

Таблица 2 – Затраты на открытие ресторана общей площадью 300 кв. м

Виды затрат	Сумма затрат, долл.	Примечание
Затраты на подбор помещения	210 тыс.	Стоимость аренды составляет \$700 за кв.м. в год. Ресторан занимает площадь 300 кв. м.
Затраты на ремонт	100 тыс.	Затраты только на аренду помещения до открытия ресторана. Среднее время на открытие ресторана в Санкт-Петербурге составляет 6 месяцев.
Согласование перепланировки	5-10 тыс.	
Проекты	Средняя стоимость дизайн-проекта при общей площади ресторана 7,5-21 тыс. Средняя стоимость технологического проекта составляет 0,9-14,7 тыс.	Средняя стоимость дизайн-проекта находится в диапазоне \$25-70 за кв.м. Средний разброс цен на технологические проекты составляет порядка \$3-7 за кв. м. общей площади помещения.
Отделка помещения	90-180 тыс.	Стоимости отделки одного квадратного метра порядка \$300-600.
Закупка оборудования	20-200 тыс.	Раздаточная линия для предприятия быстрого обслуживания может обойтись в \$25-30 тыс. за отечественное оборудование, и в \$130 тыс. – от некоторых немецких производителей.
Закупка мебели	Разброс цен чрезвычайно широк	
Закупка посуды, столовых приборов и т.п.	15-20 тыс.	Стоимость комплектации ресторана средней ценовой категории на 100-120 посадочных мест.
Приобретение компьютерной системы учета	Стоимость также может колебаться от нескольких сот долларов до нескольких десятков, а то и сотен тысяч	
Пошив униформы персонала	20-30 человек	
Затраты на продвижение	20 тыс. и больше	

Общие затраты на организацию ресторана	3-4,5 млн.	\$1000-1500 на кв.м. Этот расчет верен для большинства ресторанов, работающих практически в любом сегменте ресторанного бизнеса в крупных городах.
--	------------	--

В конечном счете, если произвести расчет расходов на создание ресторана, то они окажутся на уровне \$1000-1500 на кв. м. Подобный расчет актуален практически для любого ресторана, функционирующего почти в любом сегменте ресторанного бизнеса в мегаполисах. Но, чаще всего, расходы можно и сократить – допустим, если у предприятия отсутствует собственная кухня – если для работы применяются привозные полуфабрикаты. И еще: само собой, отделять столовую и элитный ресторан – это далеко не одно и то же с экономической точки зрения. Как и зарплата сотрудников, оплата аренды [7].

Вышеобозначенный анализ продемонстрировал, что открыть новый ресторанный бизнес можно за 6-12 месяцев, не учитывая период «подключения к процессу». Затраты на дизайн, технику и интерьер обойдутся приблизительно в \$500 тыс. – \$2 млн. Если уровень ресторана – 4-5 звезд, отличный показатель оборота составит примерно \$2540 тыс. ежемесячно (если наценка на блюда будет равна 300%). Выручка при подобном раскладе (без налогового учета) может оказаться на уровне \$5-15 тыс. в месяц. Если это демократичный ресторан, окупаемость возможна, если оборот составит \$45 тыс. При доходе в \$70 тыс. выручка будет равна здесь примерно \$10 тыс.

Но добиться этого успеха можно лишь тогда, когда учтены все существующие научные рекомендации: подобрано подходящее место и гарантирован высочайший сервисный уровень. Лучшее месторасположение для ресторана – в центре мегаполиса. Здесь проще всего найти постоянных заказчиков. Как правило, подобные рестораны могут лишь менять собственников, афиши и маркетинговую стратегию [8].

Последние 10 лет чаще всего появлялись демократичные рестораны со средним счетом \$25-30. Самой популярной кухней в наши дни считают японскую. Альтернативой является кухня фьюжн, нестандартное перемешивание разных вкусов. Как правило, до 30% ресторанного оборота уходит на приобретение продукции, а еще от 5% до 40% – на выплату зарплаты работникам. На текущий момент чек, к которому лояльно относятся клиенты, составляет около \$50. То есть, приблизительно как в Европе. Но и сам сервис при этом должен быть на высочайшем уровне – только так у клиента не вызовет недовольства эта сумма.

Ключевая стадия при реализации любого готового бизнеса – вычисление, сколько он стоит. Это существенно влияет на детальную и профессиональную оценку предприятия, то есть, на вероятность его реализации. Кроме того, от этого зависит, вернет ли покупатель вложенные в бизнес деньги.

Таблица 3 – Классификация инвестиционного портфеля предприятия ресторанного бизнеса

Классификационный признак	Классификация инвестиционного портфеля
По объектам инвестирования	Портфель реальных инвестиций. Портфель ценных бумаг Портфель финансовых вложений в банковские депозиты Портфель инвестиций в оборотный капитал
В соответствии с инвестиционной стратегией предприятия	Портфель роста (формируется за счет объектов инвестирования, обеспечивающих достижение высоких темпов роста капитала, соответственно высокого уровня риска) Портфель дохода (формируется за счет объектов инвестирования, обеспечивающих темпы роста дохода на вложенный капитал) Консервативный портфель (формируется за счет мало рискованных инвестиций, обеспечивающих более низкий темп роста дохода и капитала, чем в первых двух портфелях)

Любой из вышеобозначенных параметров не относится к категории основных. То есть, чтобы принимать проект, этого явно недостаточно. Решение о вложении инвестиций в проект необходимо принимать, взяв в расчет все рассмотренные нами критерии, а также интересы каждого

Литература

1. Шумилина С.И. Инвестиционное проектирование: практическое руководство по экономическому обоснованию инвестиционных проектов. – М.: Финстатинформ, 1999. – 215 с.

2. Пурлик В.М. Логистика посреднической деятельности: учебник. – М.: Высшая школа, 2003. – 324 с.

3. Видяпина В.И. Общая экономическая теория (политэкономия): учебник. – М.: Изд-во Рос. экон. акад., 2003. – 415 с.

4. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. 4-е изд., перераб и доп. – Минск: Новое знание, 2005. – 668 с.

5. Самочкин В.Н. Гибкое развитие предприятия: эффективность и бюджетирование. – М.: Дело, 2004. – 278 с.

6. Волкова О.И. Экономика предприятия: учебник. 3-е изд. Перераб и доп. – М.: ИНФРА-М, 2004. – 290с.

7. Мильнер Б.З. Теория организации: учебник. 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2004. – 261 с.

8. Бородина В.В. Ресторанно-гостиничный бизнес: учет, налоги, маркетинг, менеджмент. – М.: Книжный мир, 2006. – 165 с.

9. Мукожеев А.М. Формирование инвестиционного портфеля предприятия питания // Новые технологии. – 2011. – №3. – С. 134-141.

10. Мукожеев А.М. Повышение эффективности управления общественным питанием региона в рыночных условиях // Новые технологии. – 2012. – №4. – С. 222-226.

References

1. Shumilina S.I. Investicionnoe proektirovanie: prakticheskoe rukovodstvo po ekonomicheskomu obosnovaniyu investicionnyh proektov. – M.: Finstatinform, 1999. – 215 s.

участника исследуемого проекта. Ключевая роль в данной ситуации отводится системе и распределению во времени капитала, используемого для проектной реализации, а также иным характеристикам; часть из них можно учитывать лишь содержательно (но не формально) [9-10].

2. Purlik V.M. Logistika posrednicheskoj deyatelnosti: uchebnik. – M.: Vysshaya shkola, 2003. – 324s.

3. Vidyapina V.I. Obshchaya ekonomicheskaya teoriya (politekonomiya): uchebnik. – M.: Izd-vo Ros. ekon. akad., 2003. – 415 s.

4. Savickaya G.V. Analiz hozyajstvennoj deyatelnosti predpriyatiya. 4-e izd., pererab i dop. – Minsk: Novoe znanie, 2005. – 668 s.

5. Samochkin V.N. Gibkoe razvitie predpriyatiya: effektivnost' i byudzhetrovanie. – M.: Delo, 2004. – 278 s.

6. Volkova O.I. Ekonomika predpriyatiya: uchebnik. 3-e izd. Pererab i dop. – M.: INFRA-M, 2004. – 290 s.

7. Mil'ner B.Z. Teoriya organizacii: uchebnik. 2-e izd., pnrnrab. i dop. – M.: INFRA-M, 2004. – 261s.

8. Borodina V.V. Restoranno-gostinichnyj biznes: uchet, nalogi, marketing, menedzhment. – M.: Knizhnyj mir, 2006. – 165 s.

9. Mukozhev A.M. Formirovanie investicionnogo portfelya predpriyatiya pitaniya // Novye tekhnologii. – 2011. – №3. – S. 134-141.

10. Mukozhev A.M. Povyshenie effektivnosti upravleniya obshchestvennym pitaniem regiona v rynochnyh usloviyah // Novye tekhnologii. – 2012. – №4. – S. 222-226.

